

DERECHO MERCANTIL Y GLOBALIZACIÓN

Rafael ILLESCAS

SUMARIO: I. El escenario.—II. Las exigencias y las respuestas.—III. El sistema y su provisionalidad.—IV. Elementos significativos del sistema

I. EL ESCENARIO

NO me parece excesivamente acertado pronunciarse sobre los efectos que la globalización, entendida en su sentido más común y extendido, produce o ha de producir sobre el Derecho mercantil. Tal pronunciamiento resulta sin duda necesario respecto de aquellas ramas del ordenamiento jurídico vinculadas de modo más o menos estrecho a la ley y costumbre nacionales. Ese, sin embargo, no es el caso del Derecho mercantil; en éste —incluso en sus diversas versiones nacionales— predomina la transposición *de iure* o *de facto* de reglas y usos de acentuada observancia universal en punto a la definición y disciplina parcial siquiera de las instituciones que tradicionalmente lo integran. No en vano —valga como ejemplo—, se llegó explícitamente a reconocer la existencia del «derecho universal de la sociedad por acciones» incluso en la exposición de motivos de leyes dictadas en el periodo más autárquico y cerrado de la historia de España de los dos últimos siglos (1). El Derecho mercantil, así pues, posee unas connotaciones universales —conceptuales y disciplinares— que permiten, más que reflexionar sobre los efectos a serle producidos por la globalización, afirmarlo como uno de los factores determinantes de la aparición y triunfo de la misma (2).

(1) Exposición de motivos, párrafo inicial, de la española Ley de 17 de julio de 1951, de régimen jurídico de las sociedades anónimas (BOE núm. 119, de 18 de julio) derogada por el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (BOE núm. 310, de 27 de diciembre).

(2) Sobre la globalización, muchas lecturas son recomendables en orden a su mejor entendimiento. Así, desde la perspectiva económica, comercial, tecnológica e incluso cultural, me inclino por citar las muy didácticas pero fundamentadas obras de FRIEDMAN, T., *The Lexus and the Olive Tree*, Farrar, Strauss and Giroux, New York, 1999, y FRIEDMAN, T., *The World is Flat. A Brief History of the twenty-first Century*, Farrar, Strauss and Giroux, New York, 2005. Con una perspectiva más económica, TURNER, A., *Just Capital. The Liberal Economy*, Macmillan, London, 2001. Una visión crítica, más

Toda la evolución histórica del Derecho mercantil en el mundo occidental ratifica lo que se acaba de afirmar. Desde la época del Mediterráneo clásico, las instituciones mercantiles han gobernado en todas sus riberas la actividad comercial, financiera y de transporte con independencia e incluso la indiferencia de las diversas soberanías ejercitadas –valga la expresión aparecida mucho más tarde– sobre los lugares de aplicación. Hasta tal extremo que constituye un lugar común afirmar que Roma careció de Derecho mercantil sin detrimento, no obstante, de la disciplina jurídica de la enorme actividad comercial que el Imperio generó: nuestro Derecho estaba, sin duda, suplido por la *lex mercatoria* y es que, desde los tiempos clásicos en el Mediterráneo, las muy diversas instituciones jurídico-mercantiles vienen facilitando el comercio y los intercambios.

La continuidad formal de esa armonía o uniformidad universal, dicho sea en términos occidentales europeos, de las normas y usos mercantiles, se interrumpe de modo brusco con la aparición de los Estados nacionales en Occidente y la política estatal que acompaña a la época de los descubrimientos. De modo duradero también: durante tres siglos aproximadamente las fórmulas nacionales de derecho y de economía, paradójicamente denominadas mercantilistas, prevalecieron. De modo paulatino fueron siendo sustituidas a lo largo del siglo XIX por posiciones librecambistas y, en consecuencia, tendencialmente uniformadoras en el derecho que regulaba los intercambios. De ahí que, ante todo y en primer lugar, la uniformación se produzca sobre los derechos de propiedad industrial e intelectual que protegen las mercancías que circulan (3) y, de modo inmediato posterior, esa uniformidad alcance a los contratos de transporte internacional mediante el que dichas mercancías son trasladadas físicamente de su lugar de fabricación al de su consumo, transporte marítimo como no podía ser de otro modo (4).

La globalización sin embargo llega mucho más tarde, tras dos guerras mundiales y al declinar del siglo XX. Es fruto de la política comercial y jurídica de librecambismo moderado, pero contumaz, promovida por el GATT primero y en la actualidad por la Organización Mundial de Comercio, que eclosiona con el fin del comunismo económico en 1989; librecambismo aplicado no sólo a mercaderías, sino también a capitales e incipientemente a los servicios. Efecto no solo del librecambismo, también y conjuntamente de los espectaculares avances tecnológicos en materia de comunicaciones, telecomunicaciones y tratamiento electrónico de la información. Estos avances han producido, entre otros muchos efectos globales y globalizadores, la interactividad de los mercados de materias primas, productos, servicios, valores y divisas de todo el mundo; permiten la transferencia de dinero y los pagos en tiempo real alrededor del globo y acortan hasta extremos irrelevantes,

que del fenómeno en sí, de la manera en que las instituciones económicas mundiales lo han promovido, en STIGLITZ, J. E., *El malestar de la globalización*, trad. esp., Taurus, Madrid, 2002. Con énfasis jurídico-mercantil, GARCÍA-CRUCES GONZÁLEZ, J. A., *Globalización económica y derecho mercantil*, Facultad de Derecho, Zaragoza, 2002.

(3) Recientemente entre la doctrina española al respecto, cfr. BERCOVITZ, A., *Globalización y propiedad intelectual*, UNED, Madrid, 2004, pp. 9 y 10.

(4) La historia de la siempre cerrada en falso unificación internacional del derecho del transporte marítimo de mercancías tiene muchos autores. Últimamente, en España, por todos, SÁNCHEZ CALERO, F., *El contrato de transporte marítimo. Reglas de La Haya-Visby*, Aranzadi, Pamplona, 2000, pp. 29 y ss.

en muchos casos, los tiempos de entrega de los bienes materiales, por no mencionar los de los inmateriales. Esos avances han multiplicado exponencialmente los productos y servicios ofertados al amparo de la exigencia casi enfermiza de una constante innovación empresarial. Al socaire de estas nuevas circunstancias, importantes países ubicados durante centurias al margen de la economía mundial se desempeñan a los pocos años como protagonistas del intercambio al mismo nivel que sus ex potencias coloniales de hace medio siglo con las que en la actualidad compiten y sobre las que triunfan. Atrás y en desuso queda para muchos de ellos el calificativo de subdesarrollados. Tales son, por ejemplo, los casos de India, Corea –del Sur–, Brasil, China y tantos otros asiáticos.

Este estado de cosas no hubiera sido posible sin el retorno, por lo que al Derecho mercantil hace, a la situación de uniformidad, cuanto menos tendencial y de fondo, en la que se encontró hasta el siglo XVI. La coherencia universal de las soluciones jurídico-mercantiles constituye un elemento básico de, por emplear la expresión de Braudel, los juegos del intercambio (5). Por ello he iniciado esta intervención señalando que más que reflexionar sobre los efectos a producir sobre el Derecho mercantil por la globalización lo que hay es que configurarlo como uno, y no el menor, de los factores determinantes de la aparición y triunfo de aquélla. Y ciertamente que con su larga experiencia histórica el Derecho mercantil se encuentra bien dotado para comprender las nuevas realidades de intercambios e interdependencias globales, así como para dotarlos de un régimen jurídico coherente y uniforme más allá de las fronteras nacionales y regionales, empleando este calificativo en sentido global y no en sentido estatal. La respuesta de nuestra rama del ordenamiento a las exigencias normativas de la contemporaneidad comercial la he venido denominando desde hace ya demasiados años Derecho Uniforme del Comercio Internacional o, abreviadamente, DUCI (6). Sus más remotos integrantes son las normas uniformes ya aludidas reguladoras de la propiedad industrial e intelectual y del transporte marítimo de mercancías. Tratados internacionales con una antigüedad que supera al siglo en el primer caso y los tres cuartos de siglo en el segundo. Fruto de la tarea uniformadora de los últimos treinta y cinco años aproximadamente resulta ser el núcleo sustancial de la respuesta, incluso anticipación según se viene sosteniendo, jurídico-mercantil a las exigencias de la globalización. Que como se ha dicho no es una respuesta ni reticente, ni resistente sino todo lo contrario: una respuesta disciplinante y facilitadora de los intercambios comerciales globales.

(5) Procede la expresión del título de un libro indispensable para entender el comercio, su estructura y su participación en la conformación del capitalismo contemporáneo: BRAUDEL, F., «Civilisation matérielle, Economie et Capitalisme. XV.^e-XVIII.^e Siècle», t. 2, *Les Jeux de l'Echange*, Armand Colin, París, 1979 (existe traducción española en Alianza Editorial, Madrid).

(6) La expresión y su abreviatura la empleé por primera vez en un trabajo publicado con ocasión del 25.^o aniversario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI-UNCITRAL), ILLESCAS, R., «El Derecho Uniforme del Comercio Internacional y su sistemática», *Revista de Derecho Mercantil*, 1993, núm. 207, pp. 37 y ss. A pesar de las exigencias de editores, el término «uniforme» se ha mantenido en la obra común, ILLESCAS ORTIZ, R.; PERALES VISCASILLAS, P., *Derecho mercantil internacional. El derecho uniforme*, Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid, 2003. Su aparición en un segundo lugar no debe considerarse como una renuncia a la denominación DUCI que, ciertamente, resulta menos atractiva comercialmente que el muy convencional e inexacto «Derecho mercantil internacional».

II. LAS EXIGENCIAS Y LAS RESPUESTAS

La sociedad y el mercado globales requieren de ciertas exigencias jurídicas para su correcto funcionamiento. Se trata, obviamente, de requerimientos en forma de postulados y cuya satisfacción resulta ser paulatina y lenta, pero tendencialmente necesaria. Ante todo, las normas jurídicas aplicables han de resultar iguales a lo largo y ancho del globo. Esto es, más que internacionales, las normas han de resultar uniformes: un mismo contrato internacional ha de tener la misma disciplina cualquiera que sea el país en el que se celebre y se cumpla, una misma discrepancia contractual ha de tener la misma solución cualquiera que sea el Estado en el que se suscite y resuelva. Esta característica es la denominada uniformidad y constituye el requisito básico del derecho comercial de la globalización. No es de fácil logro en la medida en que en los sistemas jurídicos nacionales esa función de interpretación uniformadora de la norma –incluso de la norma uniforme– con ocasión de su aplicación viene siendo cumplida por tribunales de casación igualmente nacionales. Globalmente son inexistentes hoy por hoy –y lo continuarán siendo por décadas– instancias semejantes a una casación supranacional de alcance global. Por otra parte, sólo mediante la puesta en práctica de la armonización puede resultar satisfecha una segunda exigencia jurídico-mercantil de la globalización, esto es, la previsibilidad de la legalidad de las conductas de las partes de un contrato así como la de la fórmula de adjudicación de derechos y obligaciones, tanto en caso de conflicto como en caso de cumplimiento satisfactorio del contrato en cuestión. La revisabilidad judicial –o arbitral– de la aplicación o inaplicación de las normas previstas debe de estar dotada de garantías procesales adecuadas y de certidumbre de ejecución del fallo con independencia del emplazamiento diferenciado y transfronterizo de las partes, el conflicto, el tribunal y el patrimonio susceptible de ejecución (7). Uniformidad en la formulación y aplicación de la norma, previsibilidad del derecho aplicable y revisión judicial o arbitral de tal aplicación constituyen, por tanto, las grandes exigencias del momento actual del tráfico mercantil global. Todo ello sin perjuicio de lo equitativo de la adjudicación resultante de derechos y obligaciones a las partes del contrato comercial internacional. No grandes novedades en realidad: traslación al escenario terráqueo del esquema jurídico que desde que existen Estados nacionales ha venido, paulatinamente, instalándose en sus respectivos escenarios internos.

Así pues, el rasgo muy acusado del nuevo sistema de normas está constituido por la mencionada uniformidad de las reglas establecidas, entendida como aspiración esencial del sistema. Dicha uniformidad, al mismo tiempo, constituye también la técnica de normativización de los conflictos objeto de disciplina por parte del DUCI: se persigue el establecer una regla única, de validez potencialmente universal, para disciplinar una concreta conducta transfronteriza cualquiera que sea

(7) Algunas de las ideas que acaban de exponerse y que se desarrollan en el presente epígrafe constituyen una constante en mi pensamiento sobre la materia y su exposición primera, parcial y un tanto rudimentaria, se encuentra en ILLESCAS ORTIZ, R., «El Derecho Uniforme del Comercio Internacional y su sistemática», *Revista de Derecho Mercantil*, 1993, núm. 207, pp. 39 y ss. Una mayor elaboración en el capítulo primero de ILLESCAS ORTIZ, R.; PERALES VISCASILLAS, P., *Derecho Mercantil Internacional. El Derecho Uniforme*, cit.

la nacionalidad de las partes obligadas, el lugar de la prestación o el emplazamiento de la cosa en relación con el cual la conducta debe ser satisfecha.

Como puede apreciarse, la referencia a la uniformidad como rasgo diferenciador es incluida en la denominación general que del sistema de normas analizado es propuesta. La uniformidad no sólo es rasgo de diferenciación, también es un rasgo muy acusado de innovación.

En efecto, normas internacionales referentes al comercio internacional han existido siempre. En la medida en que se atribuye al nuevo sistema carácter innovador y diferenciador, éste habrá de ser comprobado en relación con la situación legislativa anterior a la irrupción del nuevo conjunto normativo. Y ese estado anterior –con el que todavía convive y en el que los legisladores nacionales, a pesar de la aparición del DUCI, siguen interviniendo mediante la promulgación de normas (8)– es una mera situación de solución de disputas y controversias, no de prevención de ellas. En efecto, es un derecho que se basa en la norma de conflicto por contraposición al DUCI, del que aquí se afirma su condición esencial de derecho uniforme –valga la redundancia–.

La norma de conflicto tiene *grosso modo* por objetivo en caso de discrepancia internacional determinar mediante remisión, en primer término, el ordenamiento –entre los distintos en colisión en el caso de que se trate– de acuerdo con cuyas disposiciones materiales dicha disputa ha de ser resuelta; en segundo lugar, la norma de conflicto habrá de fijar la jurisdicción competente para la resolución de la controversia, la cual procederá a la aplicación de la regla sustantiva nacional a la que remita la correlativa de conflicto (9).

(8) Ciertamente que la convivencia entre el Derecho uniforme y el sistema de normas de conflicto nacionales se presenta larga en el tiempo. Diversas razones abundan en ello. De una parte dada la generalización histórica del sistema conflictual que hace que deba ser considerado como el sistema ordinario de solución de controversias –una disposición genérica en la materia, con dicho valor de base se encuentra en el excesivamente nacionalista y arcaico art. 10.5 del Código Civil español–; de otra ha de tenerse en cuenta que el Derecho uniforme se construye, por su propia naturaleza y condición de sus fuentes –las aludidas, entre otras, *formulating agencies*–, con lentitud. El Derecho uniforme, además, es parcial y carece de normas generales omnicomprensivas al estilo de la mencionada disposición conflictual española, la cual no es sino un trasunto de otras –distintas de contenido o criterios utilizados pero idénticas en su función generalizante– sancionadas en los restantes ordenamientos nacionales. A mayor abundamiento, y como se indicaba en el texto, el sistema de normas de conflicto en el campo específico del Derecho mercantil sigue creciendo en virtud de particulares intervenciones legislativas. Tal resulta ser, por ejemplo, el reciente caso del Derecho de seguros: la Ley española 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro ha sido objeto de una reciente adición de un título IV, «Normas de Derecho Internacional Privado» –arts. 107 a 109– en virtud de lo establecido por el artículo 3.6 de la Ley 21/1990, de 19 de diciembre, para adaptar el Derecho español a la Directiva 88/357/CEE, sobre libertad de prestación de servicios en seguros distintos al de vida, y de actualización de seguros privados. Ni qué decir tiene, los nuevos preceptos constituyen una bastante completa y casuística batería de normas de conflicto, mediante las cuales una cierta prevalencia de la ley española es buscada. Sobre los problemas de convivencia entre sistema conflictual y uniforme, con mención de las críticas al primero y con escepticismo respecto de los resultados del segundo; cfr. DAVID, R., *Le droit du commerce international. Réflexions d'un comparatiste sur le droit international privé*, Economica, París, 1988, pp. 10 y ss. Una visión amplia y minuciosa en España recientemente, FERNÁNDEZ ROZAS, J. C., *Ius mercatorum. Autorregulación y unificación del Derecho de los negocios transnacionales*, Colegios Notariales de España, Madrid, 2004, pp. 380 y ss.

(9) La inseguridad que el sistema conflictual genera es puesta muy acertadamente de manifiesto con expresivas palabras por GARRO, A. M., *Armonización y Unificación del Derecho privado en América Latina: esfuerzos, tendencias y realidades*, Centro di studi e ricerche di diritto comparato e stra-

Este sistema, cual se ha indicado, es un sistema de resolución; no es, sin embargo, un método de previsión. Las normas que lo integran, en efecto, no establecen apriorísticamente y de modo directo pautas de conducta a satisfacer por las partes y en cuya observancia recíproca habrá de producirse el equitativo cumplimiento de las respectivas obligaciones. Antes bien, las normas en cuestión se limitan a marcar un procedimiento de fijación indirecta de la disposición material concreta que resolverá el conflicto una vez que éste se ha planteado o resulta inevitable. Fijación que además vendrá directamente determinada por los términos, condiciones y circunstancias en las que el concreto conflicto se ha planteado. De resultar distintos cualquiera de dichos términos, circunstancias y condiciones la solución con toda probabilidad puede ser distinta e incluso contradictoria: para el sistema conflictual de fijación de norma material aplicable no es lo mismo, en suma, que el comprador en una compraventa internacional de mercancías se encuentre establecido en uno u otro país: siendo punto de conexión el establecimiento, la norma material aplicable variará según sea uno u otro el país del establecimiento mencionado.

Las necesidades del comercio internacional –exponencialmente incrementadas como consecuencia del incesante crecimiento de los intercambios en cantidad, variedad y cuantía– se demostraron masivamente incompatibles con un tan aleatorio como rudimentario sistema normativo –el conflictual–: no sólo por la incertidumbre que el mismo genera sino también por la imposibilidad efectiva que implica de conocimiento previo de las pertinentes pautas de cumplimiento y satisfacción negociales. Ni la certeza ni la seguridad ni la celeridad requeridas por el tráfico mercantil –nacional e internacional– son compatibles con un sistema que no fija con antelación suficiente la regla a la que han de conformarse las conductas de las partes a fin de que puedan ser consideradas como solutorias. Tampoco el sistema conflictual prevé con la certidumbre y antelación necesarias la jurisdicción que ha de administrar la mencionada regla aplicable. No existe, así pues, previsibilidad. En estas circunstancias de desconocimiento en el momento de su perfección de relevantes extremos de las obligaciones contraídas, las partes de todo contrato comercial internacional y, en suma, el comercio internacional no han encontrado nunca un escenario jurídico excesivamente favorable a su desenvolvimiento e incremento.

Frente a ese rudimentario e insuficiente sistema, el DUCI se adecua mucho más ajustadamente a las necesidades del tráfico internacional: satisface, cuanto menos, la exigencia del amplio, si no pleno, conocimiento previo por las partes del alcance de las obligaciones contraídas, de los derechos adquiridos y de los medios de cumplimiento. Respecto, por otra parte, de abundantes operaciones mercantiles –en función generalmente de la naturaleza del instrumento que establece las reglas– el Derecho uniforme hace saber con anticipación la jurisdicción que lo ha de aplicar. Todo ello, además, uniformemente, esto es, de igual modo a lo ancho y largo del globo.

niéro, Roma, 1992, p. 25, cuando indica: «Todo abogado con alguna experiencia en litigios internacionales tiene dificultades en anticipar las ramificaciones procesales de juicios en los cuales las partes, sus patrimonios o las pruebas se encuentran localizadas en países diferentes. Las nociones tradicionales de cortesía y reciprocidad internacional no han contribuido en forma significativa a disipar esta incertidumbre».

En el sentido expuesto, el Derecho uniforme es un derecho previsor, como antes se indicaba, y no meramente resolutor. Además, se compone de un conjunto de reglas sustantivas, preñadas de disposiciones materiales referentes al régimen jurídico de las operaciones de comercio internacional sometidas al mismo; en tal sentido, queda señalado que se trata de un sistema material y no adjetivo o formal. En efecto, las normas que lo integran no remiten a otras disposiciones –nacionales en ese caso– eludiendo incluso celosamente toda referencia al derecho nacional que resulte aplicable. Antes bien, disciplinan directa y originalmente la materia contemplada. Por demás, la uniformidad de la norma requiere de otras dos características que no se dan en las integrantes de los ordenamientos nacionales. Ambas características se encuentran a mitad de camino entre la exigencia previa a satisfacer por la regla uniforme y el resultado empírico producido por su aplicación en la realidad del tráfico: de una parte, la nueva norma debe de superar la división mundial existente entre los diversos sistemas jurídicos imperantes –el romano-continental, el *common law* y el coránico, principalmente (10)–. No es que se haya de tratar necesariamente de una norma distinta a la de cada uno de los sistemas en la materia; puede, en efecto, tratarse de una norma directamente inspirada en alguno de ellos –el más adecuado a las necesidades comerciales globales–. Lo que debe de producir como efecto la nueva norma es que las fórmulas preexistentes decaigan ante la nueva disciplina, nueva *ex novo* o nueva procedente de uno de los sistemas y ante la que todos los sistemas o aquellos del que no procede se inclinan. Como consecuencia de dicho efecto superador de las diferencias normativas intersistemas –e internaciones por consiguiente– una segunda característica de la regla uniforme se hace visible: la dimensión geográfica de su vigencia ha de ser global cuanto menos tendencialmente sin que pueda quedar reducido a un mero ámbito regional su campo geográfico de aplicación. El no cumplimiento con estos dos caracteres –incluso de requisitos podría hablarse– es lo que hace que normas –e incluso órdenes jurídicos– propias de organizaciones regionales no puedan considerarse como Derecho Uniforme por muy armonizadoras que resulten desde una perspectiva supranacional pero geográficamente limitada. Así, en mi opinión, son los casos de los derechos de la Unión Europea, del NAFTA o del ASEAN por citar algunos de los más conocidos supuestos (11). Lo mismo aconteció con instrumentos internacionales en cierto modo precursores del DUCI, pero que no llegaron a

(10) Siempre resulta fiable, al tratar de los sistemas jurídicos contemporáneos, la clásica obra de DAVID, R., *Les grands systèmes de droit contemporains*, 5.ª ed., Dalloz, París, 1977. El paso del tiempo, no obstante, ha hecho alguna mella en la misma. En particular la que ha supuesto la casi desaparición de los que el autor denominó los Derechos socialistas. Cuando incluyo en el texto los tres mencionados me atengo a la realidad del tráfico contemporáneo, en el que no obstante la supervivencia del socialismo real en más de un país –o en algunas de sus áreas geográficas–, el Derecho socialista ha casi desaparecido actualmente en las relaciones comerciales internacionales.

(11) De modo patente me separo así de la creencia generalizada en España y manifestada de manera implícita o explícita por muchos de los autores que se han sentido atraídos por el Derecho del comercio internacional y han publicado en la materia. Por lo general, y con independencia de la denominación que le otorgan a la disciplina, no faltan en sus obras uno o más capítulos dedicados al estudio de las normas comerciales de la Unión Europea; ello no es concordante con la acepción del DUCI que vengo sosteniendo, por cuanto que las normas regionales carecen de ambición global y en muchos casos –no así en las europeas– no llegan a producir la uniformidad intersistemas. Éste es el caso de FERNÁNDEZ ROZAS, J. C., *Ius mercatorum. Autorregulación y unificación del Derecho de los negocios transnacionales*, cit., pp. 335 y ss. También, y de una manera mucho más acusada, FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L.; CALVO CARAVACA, A. L., *Derecho mercantil internacional*, 2.ª ed., Madrid, Tecnos, 1995.

poseer los rasgos que acaban de mencionarse; entre los mismos, las célebres Leyes Uniformes Cambiarias de Ginebra de los años treinta en materia de letra de cambio, pagaré a la orden y cheque internacionales (12), las cuales no tuvieron mayor ambición que uniformar los derechos cambiarios nacionales pertenecientes al sistema romano-continental sin ocuparse de extender a los restantes sistemas jurídicos los beneficios de la uniformidad –tarea por otra parte revelada como imposible en la ocasión (13)–.

Esta uniformidad, por demás y en todo caso, conviene que sea un principio autosostenido y dinámico, no estático. En efecto, las reglas que integran el Derecho uniforme del comercio internacional son uniformes a la hora de su formulación o reformulación, pero, simultáneamente, dichas reglas se reclaman de la uniformidad a la hora de su aplicación e interpretación; esta exigencia parece imprescindible en la medida en que son reglas con una vigencia potencialmente global y a ser aplicadas por tribunales de muy diversa naturaleza, ubicación y nacionalidad. La uniformidad, en estas circunstancias, no sólo es una condición necesaria que inicialmente ha de satisfacer la regla comercial internacional; es también un requisito de su aplicación universal permanente. Sin embargo, como ya se ha dicho, para las reglas uniformes no existe tribunal de casación alguno con jurisdicción global. Existen, eso sí, los tribunales nacionales respectivos. En atención a estas consideraciones, se suelen establecer –con fórmulas que van adquiriendo difusión creciente– en los propios instrumentos internacionales que constituyen el Derecho uniforme disposiciones cuyos tenores son aproximadamente los siguientes:

«La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato...» (14).

«En la interpretación de la presente Convención se tendrá en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación...» (15).

(12) Se trata de las seis Leyes Uniformes anejas a los Convenios de Ginebra de 7 de junio de 1930 y de 19 de marzo de 1931. España ha estado esperando su incorporación al Derecho nacional hasta la promulgación de la vigente Ley 19/1985, de 16 de julio, Cambiaria y del Cheque (BOE núm. 172, de 19 de julio). Cfr. su exposición de motivos, apartado II *in fine*: «Esta ley recoge, sustancialmente, las regulaciones ginebrinas». Nada menos que más de cincuenta años esperando una uniformización española, demasiado tardía para la letra de cambio y trascendental para la difusión y uso del pagaré en nuestro país.

(13) Los imposibles efectos intersistema de las Conferencias de Ginebra de donde proceden las Leyes Uniformes cambiarias mencionadas son descritos con magistral pluma por GARRIGUES, J., «El Derecho Mercantil en las Naciones Unidas», en su volumen *Temas de Derecho Vivo*, Tecnos, Madrid, 1978, pp. 297 y ss., en p. 317, 318 y en un texto en el que, por otra parte, el insigne maestro demuestra no haber llegado plenamente a intuir la trascendencia futura de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías (CNUCCIM).

(14) CNUCCIM, artículo 4.

(15) Convención de Viena de 1980, artículo 7.1. Disposición de similar tenor se encuentra en la Convención de UNIDROIT sobre el *leasing* o arrendamiento financiero internacional, hecha en Ottawa el 28 de mayo de 1988, artículo 6.1; igualmente en la Convención de UNIDROIT sobre el *factoring* o *affacturage* internacional, hecha en Ottawa el 28 de mayo de 1988 (en adelante CUA1), artículo 4.1 y de la que tampoco existe una versión oficial en lengua española. El tenor literal de los dos últimos preceptos citados, idénticos por otra parte, es el siguiente: «Pour l'interprétation de la présente Convention, il sera tenu compte de... son caractère international et de la nécessité de promouvoir l'uniformité de son application...». Muy parecido es el tenor del artículo 4 de la Convención de las Naciones Unidas sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, hecha en Nueva

Mientras que el primero de los preceptos transcritos pone de manifiesto el carácter material-uniforme de las reglas que integran la Convención a la que pertenece, el segundo de ellos evidencia el postulado permanente –a la hora de su formulación e interpretación– de uniformidad que el Derecho uniforme del comercio internacional se ve atribuir por los poderes públicos y fuerzas sociales que lo generan. En realidad, los unos y las otras no hacen sino generalizar, extendiendo a la mayor parte posible de las operaciones mercantiles internacionales, una fórmula secular que se encuentra muy experimentada desde comienzos del siglo pasado en el campo específico del derecho del transporte marítimo de mercancías. En efecto, el postulado de uniformidad mediante la formulación de reglas sustantivas y materiales, se encuentra ya satisfecho por las reglas disciplinadoras en este campo de la actividad jurídico-mercantil desde que el Comité Marítimo Internacional consagrara lo que con el paso del tiempo tomó cuerpo como el Convenio de Bruselas de 25 de agosto de 1924 para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimiento, el cual elevó a rango interestatal las privadamente formuladas Reglas de la Haya de 1921 (16). Ciertamente que, además, el remoto precedente medieval de uniformidad jurídica del Occidente europeo y el Mediterráneo en el ámbito comercial –la *lex mercatoria*– también ha gravitado desde los inicios sobre la mente de los creadores del Derecho uniforme del comercio internacional.

Por otra parte, el recurso a la aplicación arbitral de este Derecho uniforme se encuentra extraordinariamente extendido. Junto a la revisión judicial de las actuaciones de los contratantes sometidas a las normas uniformes, la práctica ha venido confiando de modo creciente en su revisión por parte de árbitros hasta el extremo que puede afirmarse que el nacimiento y la expansión del arbitraje comercial internacional corren en paralelo a la expansión del DUCI. No creo que sin el derecho uniforme del comercio internacional y la globalización económica hubiera eclosionado el arbitraje en la dimensión adquirida por el mismo hacia el cambio de milenio. La índole jurídico-privada de las normas integrantes del DUCI y la reticencia de las personas de negocios a someterse a jueces nacionales de las más diversas, desconocidas y no fiables en exceso jurisdicciones son factores que han contribuido a dicha eclosión arbitral. Ahora sin embargo lo que interesa resaltar del arbitraje no es tanto su dimensión física sino su perspectiva cualitativa: su mucha mayor idoneidad que la jurisdicción estatal para proceder a una aplicación uniforme del DUCI. Tal

York el 9 de diciembre de 1988 (en adelante CNULCIPI); conforme al mismo, «en la interpretación de la presente Convención, se tendrá en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación». Texto de semejante alcance se halla en el artículo 14 del Convenio de las Naciones Unidas sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional, hecho en Viena el día 19 de abril de 1991 (en adelante CNURETTCI), firmado por España y aún pendiente de ratificación. Conforme al citado precepto, «En la interpretación del presente Convenio se tendrá en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad de su aplicación». Sobre la cuestión y los elementos prácticos puestos al servicio de la dinámica uniformadora por la propia UNCITRAL, cfr. BONELL, M. J., «La convenzione di Vienna sulla vendita internazionale: origini, scelte e principi fondamentali», *Riv. Trim. Dir. Proc. Civ.*, 1990, núm. 3, pp. 715 y ss., especialmente pp. 727 y ss.

(16) Publicada en la *Gaceta de Madrid* núm. 212, de 23 de julio de 1930. Sobre el proceso histórico de formación del Convenio de Bruselas y la relación de España con el mismo, cfr. SÁNCHEZ CALERO, F., *El contrato de transporte marítimo de mercancías según la Ley de 22 de diciembre de 1949, que introduce las normas del Convenio de Bruselas de 1924*, CSIC, Roma-Madrid, 1957, pp. 5 y ss. Una

idoneidad no sólo es un dato empírico –basta leer un laudo para comprobar cómo el precedente suele ser utilizado por los árbitros en la fundamentación de su fallo– sino que se fundamenta en propias causas y motivos: así, entre otros, la eliminación fáctica de la mayoría de las barreras lingüísticas que padece la administración judicial nacional, la existencia de mecanismos administrados de información y diseminación de doctrina arbitral, la identidad incluso personal de árbitros y formuladores de reglas uniformes son algunas de las causas de la idoneidad afirmada.

El entorno favorable al arbitraje se cierra con la ya dilatada vigencia de la Convención de Nueva York de 1958 sobre reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras. Sin duda alguna, esta convención –la de derecho uniforme de mayor éxito en el mundo como lo acreditan sus 135 Estados parte– asegura la equiparación operativa del laudo arbitral con la sentencia nacional a la hora de su ejecución en un país extranjero, equiparación que en diversas jurisdicciones nacionales no llega ni siquiera a existir respecto de la sentencia extranjera sin distinción. De este modo, así pues, la exigencia de revisabilidad judicial o arbitral de los actos sometidos al DUCI queda en la actualidad razonablemente garantizada.

III. EL SISTEMA Y SU PROVISIONALIDAD

No estoy seguro de que pueda hablarse de sistema del DUCI con suficiente certidumbre en el momento actual. Se trata de una rama muy joven del Derecho mercantil con varias peculiaridades añadidas. Así, el carácter heterogéneo de sus textos normativos y la diversa naturaleza jurídica de los mismos. A ello me he referido en más de una ocasión y no volveré a insistir. Únicamente señalar que la heterogeneidad de sus normas deriva de la diversidad y dinamismo de sus fuentes: de una parte, la actuación de diversas agencias formuladoras del DUCI a escala mundial y, de otra, la participación activa en dicha formulación normativa de la denominada sociedad universal de mercaderes o personas de negocios. Mientras que las agencias recogen por escrito las normas elaboradas a través de la incesante actividad internacional de representantes estatales y profesionales del sector organizados en asociaciones o *lobbies*, la segunda genera costumbres o usos y prácticas comerciales así como formularios contractuales estándar cuya observancia o utilización en muchos casos adquiere globalmente *opinio iuris seu necessitatis*. Por otra parte, la naturaleza jurídica de las normas integrantes del DUCI es muy dispar. Tales naturalezas dispares componen un rosario que se inicia con el tratado internacional y continúa con la costumbre mercantil internacional, los usos y prácticas negociales, las recopilaciones y codificaciones de dichos usos y prácticas, los clausulados contractuales, las guías jurídicas y las leyes modelo para acabar con las muy recientes recopilaciones de principios contractuales internacionales (17).

El conjunto descrito no es que se pueda sistematizar, sino que es necesario que se sistematice. En la actualidad, son muchas las normas existentes y resulta inevi-

renovada edición de este trabajo histórico ha sido llevada a cabo por su autor en 2000 y su cita se encuentra en una de las primeras notas del presente estudio.

(17) Para mayor detalle sobre las dispares naturalezas arriba mencionadas, cfr. ILLESCAS ORTIZ, R., PERALES VISCASILLAS, P., *Derecho Mercantil Internacional. El Derecho Uniforme*, cit., pp. 49 y ss.

table dotarlas de una ratio común de existencia y de una lógica operativa basada fundamentalmente en la respuesta que representan a las exigencias ya conocidas del tráfico económico internacional. No puede ignorarse que frente a la situación de 1958, por utilizar como referencia cronológica el año en el que la crucial Convención de Nueva York sobre arbitraje fue adoptada, el conjunto del Derecho uniforme hoy posee una dimensión normativa probablemente diez veces mayor; y sigue creciendo o renovándose insistentemente. Nuevos instrumentos, protocolos modificatorios de los preexistentes y textos sustitutivos de los menos usados o más anticuados constituyen las vías para dichos crecimiento y renovación.

En este estado, la sistematización, difícil, resulta no obstante imprescindible, como se ha dicho. Su carencia reduce al DUCI a un estado caótico o amorfo que no ayuda ni a su conocimiento ni a su aplicación uniforme; estado en el que su formulación –la del DUCI– pareciera más ser fruto de caprichos o avatares imprevisibles que de las necesidades reales del tráfico global. Tal sistematización, siempre provisional, por otra parte, resulta muy similar a la de las nuevas ramas de los ordenamientos estatales cuando van apareciendo: desconcierto científico y jurisprudencial componen sus orígenes y siempre se producen. Basta pensar en el Derecho de consumidores y constatar su estado y situación en los diversos ordenamientos para comprobar que padece los mismos achaques de sistematización en el seno de aquéllos que los que sufre el DUCI no sólo a nivel global sino también nacional. La diversidad de la naturaleza de las normas que lo integran, por otra parte, en nada empece el sistema: la costumbre o el uso es la segunda fuente del derecho –si no la primera– en un número importante de ordenamientos occidentales y el fenómeno del *soft law* se ha apoderado de amplias extensiones del Derecho privado en Occidente: en las esferas regulables en las que el poder público carece de la capacidad de entendimiento de las nuevas realidades o donde la dinámica social y económica es tan elevada que cualquier norma estatal, además de obsolescente, puede resultar un freno perjudicial para el crecimiento y la competitividad de quien se ve sometido a ella. De sistema del DUCI, aun cuando provisional y con reservas, así pues se hace imprescindible hablar (18). El siguiente es ofrecido:

1. La compraventa internacional de mercaderías

A. La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980.

(18) Es ésta la tercera ocasión en la que formulo un sistema del DUCI. La primera formulación se encuentra recogida en mi ya citado artículo de la *Revista de Derecho Mercantil* de 1993; la segunda se encuentra en mi obra conjunta con la Profesora Perales Viscasillas igualmente citada con anterioridad. La comparación del texto que arriba se reproduce a partir de la presente nota con los textos objeto de previas publicaciones pone de manifiesto la realidad de lo afirmado respecto de la provisionalidad del esfuerzo: en algo más de diez años se ha incrementado de forma acusada el número de instrumentos que integran el DUCI, habiendo alguno de ellos entrado en vigor y estando otros pendientes del número convenido de ratificaciones. También se ha podido comprobar en este periodo que algunos instrumentos, incluso en vigor, están llamados a ser sustituidos en un futuro más o menos próximo por textos de nuevo cuño: no por ello han sido excluidos de la sistemática. Por último, se ha procurado ampliar la envergadura del sistema para no dejar fuera del mismo a los dos grandes sectores uniformes que como antecedentes muy prematuros del DUCI, no han tenido fácil acomodo en su seno hasta esta tercera versión del sistema. Me refiero al Derecho del transporte y al de la propiedad industrial.

B. Los INCOTERMS 2000, redactados por la Cámara de Comercio Internacional en 2000.

C. La Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, concertada en Nueva York el 14 de junio de 1974 y enmendada por el Protocolo de 11 de abril de 1980.

2. Los contratos internacionales similares o afines a la compraventa

A. Guía Jurídica de la CNUDMI-UNCITRAL para la Redacción de Contratos Internacionales de Construcción de Instalaciones Industriales de 1987.

B. Guía Jurídica de la CNUDMI-UNCITRAL sobre operaciones de comercio compensatorio internacional de 1988 (trueque y similares).

C. Contratos con entes públicos:

i. Ley Modelo de la CNUDMI-UNCITRAL sobre contratación pública de bienes, obras y servicios de 1994.

ii. Guía legislativa de la CNUDMI-UNCITRAL sobre proyectos de infraestructura con financiación privada de 2001.

3. Identificación y singularización internacionales de productos y servicios

Convenio de la Unión de París para la protección de la propiedad industrial hecho el 20 de marzo de 1983, así como sus Protocolos modificativos y sus múltiples epígonos.

4. Financiación del comercio internacional

A. Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales, hecha en Nueva York el 9 de diciembre de 1988.

B. Convención de UNIDROIT sobre *leasing* internacional, hecha en Ottawa el 28 de mayo de 1988.

C. Convención de UNIDROIT sobre *factoring* internacional, hecha en Ottawa el 28 de mayo de 1988.

5. Comercio electrónico

A. Ley modelo sobre comercio electrónico de 1996.

B. Ley modelo sobre firmas electrónicas de 2001.

C. Convención sobre la utilización de las comunicaciones electrónicas en los contratos internacionales de 2005.

6. Pago y garantías

A. Reglas y usos uniformes en materia de créditos documentarios (RUU 500) hechos por la Cámara de Comercio Internacional el 23 de abril de 1993.

B. Guía jurídica y Ley Modelo de CNUDMI-UNCITRAL sobre transferencias electrónicas de fondos, 1992.

C. Convención de las Naciones Unidas sobre garantías independientes y cartas de crédito contingentes, hecha en Nueva York, 1995, así como Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional.

D. Convención de las Naciones Unidas sobre la cesión de créditos en el comercio internacional, hecha en Nueva York el 2 de julio de 2001.

E. Convenio de UNIDROIT relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, hecho en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre de 2001.

7. Solución de controversias

A. Arbitraje comercial internacional:

i. Convención sobre el reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales extranjeras, hecha en Nueva York el 10 de junio de 1958.

ii. Ley Modelo de la CNUDMI-UNCITRAL sobre arbitraje comercial internacional de 21 de junio de 1985.

iii. Reglamento de arbitraje de la CNUDMI-UNCITRAL de 15 de diciembre de 1976.

iv. Notas de la CNUDMI-UNCITRAL sobre la organización del proceso arbitral, 1966.

B. Conciliación internacional:

i. Reglamento de conciliación de la CNUDMI-UNCITRAL, 1980.

ii. Ley Modelo de la CNUDMI-UNCITRAL sobre conciliación comercial internacional, 2002.

8. Transporte internacional de mercancías

A. Transporte marítimo:

i. Convenio sobre la unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos de embarque (Reglas de La Haya), hecho en Bruselas el 25 de agosto de 1924 y sus Protocolos modificativos.

ii. Convenio de las Naciones Unidas sobre el transporte marítimo de mercancías, hecho en Hamburgo el 31 de marzo de 1978 (Reglas de Hamburgo).

B. Transporte aéreo:

i. Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional, hecho en Varsovia el 12 de octubre de 1929 y sus Protocolos.

ii. Convención para la unificación de ciertas reglas para el transporte aéreo internacional, hecha en Montreal el 28 de mayo de 1999.

C. Transporte terrestre: conjunto de convenciones regionales europeas (CMR, CIM, ADR, ATP, COTIF).

D. Transporte multimodal: Reglas UNCTAD/CCI y Convenio de Naciones Unidas sobre transporte multimodal internacional de mercancías, hecho en Ginebra el 24 de mayo de 1980.

E. Convención de Naciones Unidas sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte (ETT) en el comercio internacional, hecha en Viena el 9 de abril de 1991.

9. **Insolvencia transfronteriza**

Ley Modelo de la CNUDMI-UNCITRAL sobre la insolvencia transfronteriza, 1997.

10. **Reglas comunes a los contratos mercantiles internacionales**

Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, edición de 2004 (segunda).

IV. **ELEMENTOS SIGNIFICATIVOS DEL SISTEMA**

Cuatro son los elementos más significativos del sistema que acaba de ser presentado. En efecto, la base del sistema lo constituye una especie de cuadrilátero en el que los vértices respectivos están compuestos por i) la Convención de compraventa internacional –Viena, 1980–, ii) los INCOTERMS 2000, redactados por la Cámara de Comercio Internacional en 2000, así como las Reglas y usos uniformes en materia de créditos documentarios (RUU 500) –de idéntica procedencia–, iii) las leyes modelo sobre contratación y firmas electrónicas de UNCITRAL 1996 y 2001, y iv) la Convención sobre el reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales extranjeras –Nueva York, 1958.

Con el reconocimiento de esta suerte de cuatro puntos cardinales se pretende poner de manifiesto la importancia del contrato de compraventa en el comercio internacional: es el eje central a cuyo alrededor giran las ruedas del tráfico. En consecuencia, los elementos del DUCI que establecen un régimen jurídico uniforme para dicho contrato, se pacte en la forma manual clásica o en soporte electrónico, han de verse atribuir la relevancia máxima. Lo mismo acontece con el interfaz jurídico establecido entre el arbitraje comercial internacional y los ordenamientos nacionales que protegen los patrimonios de aquellos que han de pechar con el cumplimiento de los laudos arbitrales: la Convención de Nueva York –y sus epígonos regionales– cumple precisamente la función, facilitar el levantamiento de dicha protección nacional mediante el reconocimiento y la ejecución del correspondiente laudo condenatorio en caso de incumplimiento de contrato.

Todo lo demás, en muy apreciable medida, torna alrededor de cuanto acaba de enumerarse: desde las identificaciones de los bienes hasta su transporte, desde la financiación de la compraventa hasta el régimen de las garantías ofrecidas por el deudor, un gran número de instrumentos integrantes del DUCI se mueve alrededor de la compraventa. Ello ha determinado que la Convención de Viena de 1980 haya producido una suerte de destilación de reglas que, amplificadas y adoptadas convenientemente, han extendido su dominio a la generalidad de la contratación mercantil global. Esta expansión incluso ha adquirido formalización y autonomía propias a través de la aparición en 1994 de la primera versión de los Principios de UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales, incrementados ulteriormente en cuanto a su contenido en su segunda versión, diez años más tarde. La filiación vienesa de los Principios se hace patente en su propia Introducción, en la que al menos en dos ocasiones se menciona expresamente

la influencia sobre ellos de la Convención de compraventa (19), incluso importando literalmente algunas de las reglas inicialmente formuladas para dicho contrato de compraventa. En tales supuestos, los Principios indican expresamente la procedencia de su norma.

En la Convención de Viena dos carencias principales se detectan y acentúan con el paso de los años y su aplicación. La primera de tales carencias, probablemente, no deba de resolverse en el ámbito del régimen del contrato en cuestión, sino fuera del mismo. La segunda, por el contrario, podrá corregirse antes o después mediante la modificación del texto de 1980. Estriba la primera de las dificultades evocadas en la no contemplación por parte de la Convención de «los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas», tal y como dispone su artículo 4.b). La transmisión de la propiedad de la cosa vendida queda así relegada al inseguro ámbito del derecho nacional o al de los INCOTERMS. Dicho régimen no resulta en la práctica lo suficientemente uniforme y los problemas que dicha carencia de uniformidad en el régimen de transmisión de propiedad de los bienes inmuebles genera se multiplican exponencialmente con la multiplicación del tráfico que la globalización comporta. Particularmente en el entorno electrónico, pero no sólo en él. Así, los ordenamientos se dividen entre los que permiten la producción de efectos reales por el contrato y aquellos que los niegan o los condicionan a algún otro factor adicional –un modo cual el caso español–. La segunda de las dificultades radica en la actual abundancia –art. 2 de la Convención– de compraventas excluidas de su campo material de aplicación –compraventas de vehículos de transporte marítimos y aéreos y de electricidad, principalmente–. Es ésta una abundancia de excepciones que no responde a necesidades efectivas del día de hoy.

Por último, ha de indicarse el hecho de que existan amplias ramas de actividad contractual o meramente empresarial en las que no existan, o en muy pequeña medida, normas uniformes. No porque no se vean afectadas por la globalización –que lo están y mucho– sino porque la actividad comercial de los operadores se viene considerando como no necesitada de intervención armonizadora, al menos hasta el momento presente. Tales son los casos de los contratos bancarios en una gran medida y los contratos de seguros, con la salvedad del seguro marítimo y aeronáutico. Mundo aparte, en el que no habrá uniformidad futura sin la decidida actuación de los Estados y la OMC, es el del derecho de la competencia empresarial, libre y leal. Su uniformidad constituye un reto de primera magnitud directamente planteado por la globalización económica y no por la mera internacionalización de los negocios: el terreno global de competencia empresarial, en efecto, tiene que nivelarse por igual en lo que concierne a las condiciones jurídicas de producción y comercialización de bienes y servicios. Sin perjuicio de las ventajas competitivas de las que se benefician los distintos operadores, dichas ventajas no pueden basarse en la consideración como legítimas en determinados mercados de producción de prácticas sancionadas en los de sus competidores. De ahí la necesidad de elaborar ese nivel jurídico homogéneo de competencia global: su logro constituye hoy por hoy un gran reto plagado de dificultades.

(19) UNIDROIT, *Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales*, UNIDROIT, Roma, 1995, Introducción, p. *iiiv in fine*.

RESUMEN

La globalización requiere de ciertas exigencias jurídicas para su correcto funcionamiento. Se trata, obviamente, de requerimientos en forma de postulados y cuya satisfacción resulta ser paulatina y lenta, pero tendencialmente necesaria.

Uniformidad en la formulación y aplicación de la norma, previsibilidad del derecho aplicable y revisión judicial o arbitral de tal aplicación constituyen las grandes exigencias del momento actual del tráfico mercantil global. Todo ello sin perjuicio de lo equitativo de la adjudicación resultante de derechos y obligaciones a las partes del contrato comercial internacional.

El Derecho uniforme es un derecho previsor y no meramente resolutor. Se compone de un conjunto de reglas sustantivas, preñadas de disposiciones materiales referentes al régimen jurídico de las operaciones de comercio internacional sometidas al mismo; se trata de un sistema material y no adjetivo o formal. Las normas que lo integran no remiten a otras disposiciones –nacionales en ese caso–, antes bien disciplinan directa y originalmente la materia contemplada.

Cuatro son los elementos significativos del sistema de este Derecho Uniforme del Comercio Internacional o DUCI. La base del sistema lo constituye una especie de cuadrilátero en el que los vértices respectivos están compuestos por i) la Convención de compraventa internacional –Viena, 1980–, ii) los INCOTERMS 2000, redactados por la Cámara de Comercio Internacional en 2000, así como las Reglas y usos uniformes en materia de créditos documentarios (RUU 500) –de idéntica procedencia–, iii) las leyes modelo sobre contratación y firmas electrónicas de UNCITRAL 1996 y 2001, y iv) la Convención sobre el reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales extranjeras –Nueva York, 1958.