

DERECHO MERCANTIL: NUEVAS PRÁCTICAS, MÁS CONFIANZA

RETOS

Los actuales **métodos jurídicos** no están a la par con el **enorme aumento del comercio internacional**.

Las barreras comerciales están desapareciendo, pero las barreras jurídicas siguen intactas. El número de países se ha triplicado con creces en los últimos 50 años, y las empresas deben tratar con un número creciente de países, cada uno de los cuales tiene un sistema jurídico y un derecho mercantil propios.

Ahora bien, aun cuando hay más fronteras que cruzar, también hay más intercambios transfronterizos. En los últimos 15 años, la exportación mundial de bienes ha crecido en una media anual de 6%.

Hace 20 años, a cada país se asociaba una legislación mercantil específica. Hoy, eso no es posible. Las pautas





del comercio se rigen ahora por una diversidad de normativas y prácticas internacionales, a menudo fuera del ámbito de la legislación nacional.

Allí donde los sistemas jurídicos no han evolucionado, el inversor se ve confrontado a un clima de incertidumbre. En la pasada década, muchos países en desarrollo se incorporaron a la OMC, pero son pocos los que han ratificado más del 30% de los 200 tratados comerciales internacionales más importantes.

Todo empresario sabe que una transacción puede fracasar, por mucho empeño que se haya puesto en la negociación. Es lógico, pues, que al multiplicarse las operaciones, aumente también el número de litigios judiciales. Los países que no han invertido en la búsqueda de alternativas al proceso judicial acumulan las causas pendientes, lo que entraña un mayor costo y la pérdida de oportunidades comerciales. A veces,

los nuevos centros de arbitraje y mediación carecen de experiencia y credibilidad.

En un contexto mundial de culturas empresariales y jurídicas diferentes, las pequeñas empresas necesitan ayuda para exportar con arreglo a condiciones claras para ellas mismas y para sus interlocutores extranjeros. La mayoría no tiene medios para contratar servicios jurídicos, pero tampoco puede permitirse quedar al margen del comercio internacional.

Nos hacen falta nuevos medios para facilitar los tratos comerciales, resolver litigios y ofrecer condiciones jurídicas seguras, que atraigan asociados extranjeros.

SOLUCIONES

▶ **Adoptar normas básicas comunes.**

Se trata de ratificar los tratados comerciales y de adoptar los modelos de legislación internacional que definen los principios comunes básicos en materia de ventas internacionales, arbitraje, patentes, marcas de fábrica, transporte y otras cuestiones comerciales. El uso de contratos modelo permite resolver las dudas más frecuentes que surgen en las negociaciones y determinar responsabilidades con arreglo a criterios internacionales reconocidos. La armonización de las leyes mercantiles a nivel regional facilita el comercio entre países vecinos.

▶ **Resolver los litigios pendientes.**

Hay que buscar más acuerdos extrajudiciales. Los centros de mediación y arbitraje son tal vez la mejor alternativa.

Aporte del CCI

▶ **Legia Carta.** Se trata de mapas disponibles por internet, en los que se indica si un país determinado ha ratificado los 200 principales tratados comerciales internacionales.

▶ **Juris Internacional.** Esta es la mayor colección mundial de instrumentos jurídicos básicos disponibles gratuitamente en línea, en español, francés e inglés.

▶ **Contratos modelo.** Abarcan un total de 150 modelos de contratos sobre mercancías percederas, productos de imprenta y edición, y empresas de riesgo compartido; según un estudio del CCI, son los más utilizados en los países en desarrollo. Los modelos son gratuitos, están redactados en un lenguaje simple y neutro, adaptable a la diversidad cultural y jurídica, y se basan en las investigaciones realizadas sin costo por un grupo de 50 expertos jurídicos de todo el mundo.

▶ **Servicios de mediación y arbitraje.** Se trata de mejorar los servicios de resolución de litigios en los países, mediante cursos y coloquios.

▶ **Armonización regional del derecho mercantil.** Se deben apoyar y fomentar, a nivel de los juristas especializados, los esfuerzos regionales de armonización de las leyes y normativas sobre comercio.