

DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL (D. M. I.) *

Jorge BARRERA GRAF

SUMARIO: I. *Concepto*. II *Relaciones del D. M. I. con el derecho mercantil nacional o interno*. III. *Manifestaciones legislativas y consuetudinarias del D. M. I.* IV. *Formulación de acuerdos y contratos internacionales*. V. *Métodos de trabajo*. VI. *Juristas, institutos y publicaciones*. VII. *Perspectivas*.

I. CONCEPTO

Si el derecho comercial fuera el que regula al comercio, el derecho mercantil internacional sería el que regula al comercio internacional; aquél es un derecho interno, éste, el que gobierna las relaciones comerciales que tengan lugar, o que produzcan efectos, fuera del ámbito territorial del Estado. Sin embargo, referirse sólo al comercio, nacional e internacional, para precisar el concepto y el alcance de ambas disciplinas, no resulta rigurosamente exacto.

Ese criterio adolecería de exceso y de defecto —ni todo el comercio, ni solamente el comercio; porque, en efecto, relaciones lucrativas y de intermediación (comercio en el sentido propio o económico)—, como son muchas de las actividades realizadas por agricultores, por profesionistas liberales o por el Estado-empresario, escapan y tradicionalmente han escapado al derecho mercantil; y por el contrario, muchos de los “actos de comercio”, y una buena parte de la actividad comprendida en las leyes mercantiles, nada tienen que ver con ese concepto económico, ni con sus notas principales: el lucro y la intermediación: piénsese en el libramiento de cheques para cubrir gastos personales, en la constitución de sociedades mercantiles para fines deportivos, culturales o benéficos; en las compras de ciertas mercancías que se destinan al consumo individual o doméstico.

En cuanto al derecho mercantil internacional, podría decirse lo mismo en cuanto a lo “mercantil”, y señalarse otras objeciones por lo que toca al carácter internacional. Ni todas las transacciones externas, cuya celebración o ejecución trascienden las fronteras de un país, escapan al derecho doméstico (verbigracia las compra-ventas de inmuebles o las de acciones y obligaciones emitidas por sociedades nacionales), ni tampoco se limita al

* Conferencia leída en el Seminario de la Asociación Nacional de Abogados de Empresa, que tuvo lugar en la Ciudad de Guanajuato del 11 al 14 de octubre de 1984.

campo del derecho mercantil internacional a la intermediación y a la especulación: rigen también, por ejemplo, los préstamos, las inversiones, las permutas entre gobiernos.

Lo que pasa es que el derecho mercantil, nacional e internacional, es, por una parte, una categoría jurídica, y por la otra, una categoría histórica: prueba de esto último es que el *Common Law* no distingue lo civil de lo mercantil, aunque también en Inglaterra los comerciantes estaban —y están— regidos por reglas y principios consuetudinarios, similares a los del derecho escrito.

Jurídicamente, el derecho comercial sí regula el comercio (así lo expresa el artículo 73 fracción X de la Constitución, cuando atribuye al Congreso de la Unión la facultad de legislar en dicha materia de *comercio*), pero el concepto y la naturaleza de éste es el que determina el derecho positivo, aquí y ahora, (*hic et nunc*); es decir, uno y otra se logran mediante un criterio no inductivo y a *priori* (como en los casos, por ejemplo, del derecho civil y del constitucional), sino deductivo y a *posteriori*, relativo. En definitiva, son la ley y el legislador los que califican de mercantil o civil al acto, a la actividad de empresario, civil o comercial: piénsese en el fideicomiso, que de no intervenir como fiduciaria una institución de crédito —una sociedad nacional de crédito de acuerdo con la nueva terminología—, sería un negocio civil; o el caso de las compras —no de las ventas— de los consumidores; o en fin, el contrato de transporte, que el código de comercio califica de mercantil cuando su objeto recae sobre mercancías, o cuando el porteador sea un empresario. Apenas subsistiría como civil el transporte de personas que no se efectúe por comerciantes: el de los “aventones”, el del transporte del menaje por un amigo o por un compadre.

Históricamente, el derecho mercantil nace en la Edad Media del derecho civil o común; se desgajó de él, para cubrir los requerimientos de los comerciantes, miembros de gremios y de corporaciones; quienes establecieron tribunales propios —y ello, tanto en el derecho romanista, como en el consuetudinario inglés—; ¹ consecuentemente, en su origen, es un derecho *subjetivo, profesional, especial y consuetudinario*, porque sólo regulaba los negocios que los usos y costumbres atribuían a los mercaderes. Pero, además, surge como un “derecho de vocación universalista”, porque dichos negocios y tales usos y costumbres de los comerciantes y la naturaleza y las funciones de éstos, eran los mismos en todos lados, en todas las villas y ciudades de la Europa de la época, pese al carácter sedentario o trashumante de ellos.

Era, pues, internacional el derecho mercantil de entonces. Los estatutos de las corporaciones, primero, las ordenanzas, después, de las ciudades y de las monarquías centralizadas —verbigracia las Ordenanzas de Bilbao, las Ordenanzas de Luis XIV sobre el comercio terrestre y sobre el comercio

¹ Honnold, *The Sources of the Law of International Trade*, p. 70 y s.

marítimo—, si bien no le hicieron perder dichas notas de profesionalidad y de especialidad, sí iniciaron un proceso “legisferante” de derecho escrito, que habría de culminar a principios del siglo XIX con la codificación napoleónica, la cual, además, adoptó el sistema objetivo del “acto de comercio”, en lugar del subjetivo, del comerciante. A partir de entonces, durante el siglo anterior y las primeras dos décadas de la presente centuria, el derecho mercantil se convierte en un derecho nacional —español, francés, mexicano— que niega su preeminente naturaleza consuetudinaria, pese a la tradición y a pesar también de que el Código galo fue el continuador de la corriente costumbrista —*coutumière*— francesa.

La adopción del sistema objetivo del acto de comercio amplió notablemente el ámbito de aplicación del derecho mercantil, porque introdujo dentro de su campo a la negociación o empresa, es decir, no sólo y no tanto al acto individual o aislado, sino a los actos en masa, a la actividad del empresario. La industria deviene parte del derecho mercantil al lado del comercio *stricto sensu*. Se da, pues, la paradoja —el enigma cuando menos— de la nacionalización de dicha rama del derecho, al mismo tiempo que se la dota de los instrumentos básicos del capitalismo para su futuro e inevitable cosmopolitismo, o sea, de la negociación misma, de la sociedad anónima, de los títulos de crédito.

Ahora bien, su nacionalismo y su positividad siempre fueron y siempre han sido relativos. Es cierto que el derecho mercantil es el derecho consagrado y regulado en los códigos de comercio; pero, por una parte, éstos, entre sí, en los diferentes países que los adoptan, son similares, idénticos en lo sustancial. El Código de comercio francés de 1808 se imitó y reprodujo en toda la Europa continental, en Asia (Japón, China, Irán), en África (Egipto, Etiopía) y en Latinoamérica, y por otra parte, los usos y costumbres del comercio, nacionales e internacionales, se conservaron como fuente de la legislación mercantil; y ellos siguen siendo uniformes, no obstante que con frecuencia tiendan a proteger los intereses de los mercados y de los países desarrollados en detrimento de los de los países débiles y en vías de desarrollo.

II. RELACIONES DEL DERECHO MERCANTIL NACIONAL O INTERNO

La vuelta a sus orígenes, el rescate de su carácter internacional, debido al gran desarrollo del comercio mundial, plantean situaciones y problemas jurídicos interesantes.

El primero, si con referencia al derecho mercantil internacional puede hablarse de una nueva rama del derecho, no de naturaleza interna obviamente, que se desprenda e independice del derecho mercantil nacional. Se plantearía ahora un fenómeno similar —pero de orden inverso— al del surgi-

miento del derecho mercantil; que nació del derecho común, a costa de él: recuérdese el fenómeno de la comercialización del derecho privado, y fue tal su desarrollo y su expansión, que ahora, a su vez, tiende a dividirse, a especializarse, a disgregarse.

Esto es signo de los tiempos que corren: el derecho mercantil gesta nuevas criaturas, origina nuevas disciplinas; internas unas, como el derecho al consumo y el mismo derecho de la economía, y externas otras, como el derecho mercantil internacional y el derecho marítimo, de suyo también internacional. Presenciamos, si no el nacimiento, sí la consolidación de una nueva disciplina jurídica, con fuentes y con principios propios, diferentes y distintos a los del derecho mercantil tradicional.

El segundo problema, sería el referente a la autonomía de este nuevo derecho. Debemos afirmarla por las siguientes razones, entre otras: a) sus *fuentes legislativas* propias y exclusivas: convenciones, tratados bilaterales y multilaterales, leyes modelo, prácticas y usos externos; b) otra de sus fuentes principales está constituida por la *costumbre* y los *usos internacionales* de los comerciantes y, sobre todo, de esa nueva especie, que me atrevería a calificar de teratológica, que es la empresa multinacional, con la cauda de problemas que arrastra; c) la *tarea jurisdiccional y la reglamentación procesal*: aquélla se confiere, principalmente, a árbitros y arbitradores; ésta se efectúa a través de reglamentos, convenciones sobre arbitraje y, a veces, se otorga a tribunales internacionales, como la famosa Corte Internacional de Justicia de La Haya; ch) porque la *jurisprudencia*, de tan alto valor en derecho interno, en el internacional es aún incipiente, pero tiende a ampliarse merced a repertorios y revistas que la reproducen y la examinan; d) porque la *tarea legislativa* —el *law-making* del *common law*— no sigue el proceso ni está a cargo de los poderes propios de los Estados nacionales, sino que se desenvuelve en el seno de organismos internacionales o regionales y con métodos diferentes y con alcances, unas veces ecuménicos (como en las Comisiones de las Naciones Unidas); otras veces, regionales (como en los casos de la OEA, de la CEE, de la CAME o Comecon); en ocasiones, de grupos de países de economía y política similar (Pacto de Varsovia) o en estado de desarrollo (el Grupo de los 77) a o bien, de organizaciones bancarias, financieras, agrícolas, aduanales (como son los casos de FMI, de la FAO, del GATT). Inclusive, la reglamentación internacional suele provenir de instituciones técnicas y jurídicas, como la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado; el Instituto de Roma para la Unificación del Derecho privado —UNIDROIT—, la Cámara de Comercio Internacional, la Asociación Marítima Internacional, y muchas otras.

El tercer problema es el de la vinculación y las relaciones entre derecho mercantil interno y derecho mercantil internacional. Por la naturaleza propia, por el origen y la evolución del derecho comercial, se trata sustancialmente

de la misma materia y de principios y reglas semejantes, lo que ha permitido que esos organismos e instituciones internacionales laboren intensamente y muestren sensibles progresos en la tarea de unificación y de armonización legislativa, respecto a muchos contratos, y en diversos campos: transporte, compraventa, agencia o representación, créditos bancarios, términos comerciales, arbitraje y conciliación, etcétera.

Muchos principios que surgieron en el seno del derecho mercantil nacional y que, inclusive, fueron acogidos después por el derecho civil, se aplican con alcance distinto en el campo internacional: tenemos así, entre otros: a) el principio de la autonomía de la voluntad, que llamaríamos normativa, o sea, la libertad de elegir el derecho aplicable que, por supuesto, no tiene acogida en los derechos nacionales y si en el derecho mercantil internacional —tanto en el sistema socialista como en el capitalista hay una tendencia que se manifiesta en tratados y convenciones de esos sistemas, para reconocer libertad a las partes en los contratos regulados, o bien, a los árbitros, para elegir el derecho nacional que consideren aplicable—; ² b) las restricciones a la responsabilidad contractual y extracontractual, que por razones de equidad, de protección a la parte débil,³ son muy limitadas en el comercio entre países distintos; c) la ausencia de formalidades en el derecho comercial nacional, se sustituye por una corriente formalista en el derecho mercantil internacional que busca la seguridad de las transacciones extranacionales; ch) la interpretación o integración analógica, extensiva, por mayoría de razón, en el campo del derecho mercantil internacional se suple por una interpretación literal y, cuando más, a tenor de los mismos principios de unificación que animan al sistema; d) En la misma materia de interpretación, pero en relación con los conflictos de leyes, en derecho mercantil internacional se aplica un método poco usado todavía en los derechos internos, a saber, las prácticas que las partes hayan establecido en negociaciones previas (Bonell y Wortley).

Un cuarto problema es la ausencia de ciertas sanciones aplicables internamente, en casos de violación de convenios y acuerdos internacionales (Honnold); las normas sobre concursos, quiebras, moratorias, suspensiones de pagos, de hecho no se aplican en el derecho mercantil internacional; multas e inclusive cláusulas penales, no son aún usuales en esta disciplina; el cumplimiento específico, en casos de violaciones de obligaciones y de contratos, en lugar de la rescisión, no es aceptada en el ámbito internacional, etcétera.

Todos estos principios y tendencias abonan la tesis de la autonomía del

² Reczei, "The autonomy of the contracting parties in international trade relations", *New Directions in International Trade Law*, I, pp. 66 y ss.

³ Eörsi, "Contracts of adhesion and the protection of the weaker party in international trade relations", *New Directions*, cit., I, pp. 155 y s.].

derecho mercantil internacional, y la afirmación de la doctrina, de que estamos en presencia de una nueva *Lex Mercatoria*,⁴ de aplicación internacional, que va desbrozando rutas y superando nacionalismos. Al lado y sobre la regulación de los derechos de los particulares, como actividad predominante, el derecho mercantil internacional busca la defensa de derechos sociales (por ejemplo, de los consumidores); de derechos nacionales, por medio de tratados bilaterales; de derechos que protegen intereses de grupos de naciones miembros de organismos regionales o de la comunidad internacional misma, a través de la intervención de las Naciones Unidas.

III. MANIFESTACIONES LEGISLATIVAS Y CONSUETUDINARIAS DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

Las manifestaciones legales en el nuevo derecho, son de alcance e índole varia: las de mayor concreción están constituidas por leyes y códigos que regulan el comercio internacional del Estado que las promulga: es el caso del Código checoslovaco sobre el comercio exterior (1963) y de la ley de ese carácter de la República Democrática Alemana (1980).

Otros esfuerzos se encaminan a elaborar ordenamientos más amplios y tal vez demasiado ambiciosos. Así, en el Instituto de Roma para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), está en preparación un proyecto de convención sobre la "unificación progresiva del derecho mercantil internacional", del que a la fecha ya se han redactado, en una versión preliminar, principios sobre los elementos del negocio jurídico y los vicios del consentimiento.

Enseguida vienen las convenciones multilaterales. En esta vertiente de negociaciones, muchos son los proyectos y los textos definitivos que han preparado organizaciones internacionales; y varias convenciones, también, aunque en mucho menor número, las que se han ratificado por un número apreciable de países.

En México, sobresalen las siguientes leyes internacionales, sobre aspectos y convenios comerciales concretos:

a) La Convención de París para la protección de la propiedad industrial, que regula el derecho sobre patentes de invención, marcas, nombre comercial, y competencia desleal. Fue elaborada por la llamada Unión de París, y aprobada hace más de un siglo, por una conferencia internacional.

b) La Convención sobre Responsabilidad en el Transporte Marítimo, que fue aprobada en Hamburgo en 1978 en una conferencia diplomática, y elaborado por la CNUDMI.

c) La Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías,

⁴ Berman, "The Law of International Commercial Transaction", *Internacional Law Journal*, Harvard, 1978.

aprobada en Viena en 1980, también en una conferencia diplomática, y preparada en el seno de la CNUDMI.

ch) Tres convenciones en torno al mismo contrato de compraventa internacional de mercaderías; una sobre conflicto de leyes (La Haya 1955), otra sobre prescripción de los derechos y obligaciones del comprador y del vendedor (Nueva York, 1974), y la tercera, sobre representación (Ginebra, 1983).

d) En materia de arbitraje, hay diversas convenciones, leyes y reglas uniformes, de alcance mundial (verbigracia la de Nueva York de 1958); regional, de la OEA, de la CEE, de los países africanos y asiáticos; así como de la Cámara de Comercio Internacional. Actualmente, la CNUDMI tiene en elaboración un texto que al ser aprobado, quizás antes de un año, se someterá a una conferencia internacional, o se propondrá como ley modelo. En forma de reglas, la misma Comisión de las Naciones Unidas formuló unas sobre el arbitraje y otras sobre la conciliación.

La CNUDMI, también ha preparado un texto uniforme sobre letras, pagarés y cheques internacionales, en cuya preparación intervino activamente el llorado maestro Mantilla Molina, que devendrá una convención o una ley uniforme en uno o dos años más.

En nuestro ámbito continental, la OEA y agencias de ella han elaborado varias convenciones en materia mercantil. A ellas hará referencia en este seminario, José Luis Siqueiros.

e) Recopilación de usos comerciales internacionales, preparados por la Cámara de Comercio Internacional y propuestos como reglas generales para la adopción de todos los países (la gran mayoría de los cuales los sigue y los aplica); existen dos principales, uno, las "reglas y usos uniformes" relativos a los créditos documentados, que datan de 1936, pero que han sido objeto de varias revisiones posteriores; y los llamados *Incoterms* (términos comerciales) de 1953 en materia de compraventas marítimas, como las CIF, FOB, FAS, (Bonell, I-100 y ss.).

IV. FORMULACIÓN DE ACUERDOS Y CONTRATOS INTERNACIONALES

Se conciertan acuerdos internacionales de productos básicos y convenios sobre materias primas: intervienen asociaciones de "los gobiernos de más de dos países, con el propósito de regular el mercado de algún producto básico, en interés de exportadores e importadores".⁵ Los principales de estos acuerdos según, Witker, se refieren al café (Organización Interafricana —IACO— que agrupa a 18 países de aquel continente); el cacao (Alianza

⁵ Cit. Witker, *El régimen jurídico de los problemas básicos, en el comercio internacional*, México, UNAM, 1984, pp. 67 y ss.

de Productores de Cacao —COPAL—, que comprende 9 países); el azúcar (grupo de países latinoamericanos y del Caribe exportadores, CEPLA-CEA, integrado por 23 países de ambas áreas, incluyendo a México, país que de los grupos a que aludo solamente a éste pertenece); la Unión de Países Exportadores de Banano UPEB, que agrupa a seis países latinoamericanos; del cobre (Consejo Intergubernamental de Países Exportadores del Cobre, CIPEC, con cinco socios y cuatro miembros); del hierro (Asociación de Países Exportadores, APEF, nueve miembros); del petróleo (Organización de Países Exportadores de Petróleo, OPEP, con 13 miembros); etcétera.

Igualmente, organismos y asociaciones internacionales de comerciantes, han formulado contratos tipo con:

base en el planteamiento de situaciones prácticas, concretas y respecto a ciertas mercaderías particulares. Sus orígenes... están ligados con el desarrollo del comercio marítimo que por mucho tiempo ejerció Inglaterra de manera soberana, por lo que el derecho y la práctica comerciales inglesas son las que formaron y configuraron los primitivos contratos. Ejemplo de estos contratos estándar, en el pasado, son los famosos de la London Corn Trade Association (1877) y, actualmente, las varias *General Conditions* elaboradas por la CEE de las NU; las más famosas se refieren al suministro y erección de plantas y maquinaria para la exportación.

La misma CNUDMI, dentro de un grupo especial de trabajo, que tiene un nombre aleccionador, el Nuevo Orden Económico Internacional, incursiona en este campo y prepara guías, formularios y esquemas de "contratos internacionales para la construcción de obras industriales", en países en vías de desarrollo (*Informe de la Comisión en su 17 período de sesiones*).

V: MÉTODOS DE TRABAJO

Como antes dije, las materias relativas al comercio internacional se plantean y se discuten en el seno de asociaciones y comisiones que agrupan a representantes y delegados de varios países.

Las de mayor importancia y jerarquía son, obviamente, las de la ONU, que con excepción de Suiza comprende a todos los países del mundo. Dentro de dicha organización, desde 1968 opera una comisión especializada en derecho mercantil internacional: la CNUDMI —UNCITRAL— de la que México es miembro fundador, y la UNCTAD.

Aquella, la CNUDMI, está compuesta de 32 países, que como en otras comisiones de la ONU, comprenden cinco grupos de estos: 1. africanos, 2. asiáticos, 3. latinoamericanos (que incluye a algunos anglosajones del Caribe: Guyana, Granada y Barbados), 4. europeos orientales (socialistas) y 5. europeos occidentales y otros (que también comprende a Esta-

dos Unidos, Canadá y Australia). Las reuniones plenarias son anuales y se presiden, en forma rotativa, por un representante de cada uno de los cinco grupos, quien se propone y elige en la asamblea plenaria respectiva.

En su seno, se integran y funcionan grupos de trabajo, ya sea formados por delegados —juristas expertos en la mayoría de los casos— de todos los países miembros (verbigracia en materia del nuevo orden económico), o sólo de algunos (verbigracia compraventas, que sólo fueron 14 países), según lo decida la Asamblea. Estos grupos preparan los anteproyectos de leyes o de convenciones en las materias que se les asigna (verbigracia pagos internacionales); y suelen trabajar durante varios años, en sesiones anuales o bianuales; a las deliberaciones, además de los delegados miembros, acuden como observadores (sin voto) representantes de otros países y de organizaciones internacionales, que pueden también ser miembros de la ONU (verbigracia UNCTAD) o pertenecer a grupos regionales (OEA, Comecon, CEE), o bien a intergubernamentales como la Conferencia de La Haya, y el UNIDROIT, e inclusive tratarse de organizaciones comerciales mundiales como la CCI o de carácter académico como el Max Planck Institute de Hamburgo.

Los temas y proyectos se discuten libérrimamente, y en muchas ocasiones de manera asaz prolija, generalmente sobre proyectos elaborados con gran cuidado, profundidad y experiencia por la Secretaría de la Comisión o de los grupos respectivos. La discusión se desarrolla en cualquiera de los seis idiomas oficiales, árabe, chino, español, francés, inglés o ruso, con traducción simultánea a cargo de excelentes intérpretes; las votaciones, casi siempre, son por acuerdo unánime.

Los proyectos definitivos aprobados por las plenarias, se proponen en forma de convenciones a conferencias internacionales de plenipotenciarios que se convocan al efecto, o se adoptan como textos de la ONU que aprueba la Asamblea General (por ejemplo, las reglas sobre arbitraje), o como contratos tipo. Los países, posteriormente, pueden ratificar las convenciones, acoger las reglas en sus prácticas comerciales, o adoptar las leyes modelo como leyes internas.

A las Comisiones de la ONU siguen en jerarquía y en su ámbito de aplicación, los grupos regionales, miembros también de esa organización mundial, que funcionan de manera semejante. Los más importantes de ellos son, en Europa occidental, la CEE, que procede del llamado Tratado de Roma, de 1957, y que comprende a todos esos países, menos Grecia, España y Portugal, la anexión de los cuales está en curso; la Comecon, que se origina en el Pacto de Varsovia, también en 1957, y que comprende a los países socialistas, con excepción de Yugoslavia, Albania y China; la OEA, que con excepción de Cuba y de Canadá agrupa a todos los países ameri-

canos; a su vez, puede hablarse de subgrupos, como el SELA y el Pacto Andino, en nuestro continente.

Al lado de estas organizaciones de países, funcionan algunas con larga tradición; son asociaciones de expertos juristas, como la Conferencia de La Haya, en la que México ha solicitado su ingreso; el UNIDROIT de Roma, del que es miembro nuestro país; la Comisión Interamericana de Juristas, con sede en Río de Janeiro. Y también laboran cámaras y asociaciones especializadas de comerciantes (CCI), de árbitros, de instituciones bancarias (FMI, Banco Mundial), y grupos de carácter marítimo como la Asociación Marítima Internacional, o sobre hospedaje (Asociación Internacional de Hotelería), etcétera.

VI. JURISTAS, INSTITUTOS Y PUBLICACIONES

El nuevo Derecho Mercantil Internacional, desde el punto de vista de su integración y sistematización teórica y normativa, ha crecido y se ha desarrollado merced al impulso de internacionalistas y de comparatistas, y a la labor permanente y continua de investigación, de elaboración de proyectos y de su examen en frecuentes y periódicas reuniones. Se ha desenvuelto en todo el mundo por institutos de derecho internacional, público y privado, y de derecho comparado.

Hay que señalar la formidable contribución de profesores universitarios, de jueces locales e internacionales y de profesionales de distintas ramas del comercio, y recordar también la existencia de importantes y muy prestigiadas revistas y publicaciones.

Sin tratar de agotar listas de aquéllos y de éstas, e incurriendo en graves y grandes omisiones de nombres y figuras señeras e importantes, quiero indicar algunos de los que han influido más en mis escarceos comparatistas y en mis experiencias como delegado de organizaciones internacionales.

Juristas eminentes, que además de sus trascendentales obras escritas, han contribuido a la elaboración de textos y proyectos de leyes y convenciones, son, entre otros: Ernst Rabel, de Alemania; Tullio Ascarelli, de Italia; Felipe Sánchez Román, de España; René David, de Francia; Gutteridge, del Reino Unido: precursores y continuadores en el UNIDROIT.

André Tunc, de Francia; Joaquín Garrigues, de España, Hessel Intema, de Estados Unidos; Viktor Knapp, de Checoslovaquia; Reczei, de Hungría: en las Conferencias de La Haya.

Zweigert, de Alemania; Henrick Trammer y Rossmarlyn, de Polonia; Schmitthoff y Lawson, del Reino Unido; Kopelmanes, de Francia, Antonio Martínez Báez, de México, Roberto Goldshmidt, de Venezuela: miembros y delegados en distintas conferencias de la Asociación Internacional para

la Ciencia Jurídica (Roma 1958, Helsinki 1960, Londres 1962, Nueva York 1964).

Dentro de la CNUDMI, John Honnold, como secretario; Alan Farnsworth, de Estados Unidos; Anthony Guest, del Reino Unido; David, Tunc y Plantard, de Francia; Garrigues y Manuel Olivencia, de España, Sergei Lebedev, de la URSS; Gervasio Colombres y Antonio Boggiano, de Argentina; Loewe, de Austria; Chafik, de Egipto; Roberto L. Mantilla Molina, de México; Michida, de Japón.

Instituciones jurídicas y profesionales en los distintos países, además de la CNUDMI, del UNIDROIT, de la CCI, que son de alcance mundial, existen y laboran ardua e ininterrumpidamente en los distintos países: de ellas sobresalen, en República Federal de Alemania, el Max Planck, de Hamburgo, y el Instituto de Derecho Extranjero, en Berlín, de la República Democrática Alemana; en Bélgica, el Instituto de Derecho Comparado de Lovaina; en Brasil, Yugoslavia, Suiza y en Italia el Instituto de Derecho Internacional, en cada uno de esos países; en Estados Unidos, la American Foreign Law Association, y en México, Instituto de Derecho Comparado, que ahora se llama Instituto de Investigaciones Jurídicas.

Periódicos y revistas, de larga tradición, de hondo contenido y de imprescindible consulta, se publican por cada uno de los institutos y centros que he indicado; pero, además, se pueden señalar: En Estados Unidos, el *American Journal of Comparative Law*, así como las revistas sobre derecho internacional y derecho comparado de las Universidades de Harvard y de Arizona; en Francia, la *Revue Internationale de Droit Comparé*, y de título parecido en Bélgica: *Revue de Droit Comparé et de Droit Internationale*; en Inglaterra el *International and Comparative Law Quarterly*, y entre nosotros el *Boletín de Derecho Comparado*.

VII. PERSPECTIVAS

La codificación internacional, o sea, la labor de unificación y de armonización jurídica en el mundo, es una tarea de siempre y para siempre. Se inicia, como ya se dijo, antes inclusive —aunque ello parezca paradójico— de la formación de los Estados nacionales, con el advenimiento mismo del derecho mercantil de aplicación, como el catolicismo, *urbi et orbe*: en el seno de las primitivas ciudades feudales, italianas principalmente, y enseguida en toda Europa, a virtud de ferias y de mercados cercanos y lejanos. La codificación, si bien nacionalizó el derecho comercial, también lo convirtió en un derecho cosmopolita, que se aplicó en todos los países de tradición romanista, al llevar los ejércitos de Napoleón el nuevo Código de comercio a todos los países conquistados.

En los últimos cien años y consecuentemente, a lo largo de este siglo XX,

cuyo fin se aproxima, el interés y la participación de todos los países del orbe en la consagración y en la difusión mundial de leyes y convenciones comerciales es un fenómeno y una tendencia de creciente importancia. Mueven a esta corriente, por un lado, los intereses económicos de los países desarrollados, con miras frecuentemente de carácter hegemónico y tintes de un colonialismo de nuevo cuño, a través, si no de ejércitos, sí de empresas transnacionales o de presiones políticas y económicas (ejemplos, el bloqueo contra Cuba, la actual política imperialista norteamericana, en Nicaragua y El Salvador); pero, por otro lado, es también una tendencia de los países subdesarrollados, que luchan por el acceso a los mercados mundiales, por mantener precios renumerativos para sus productos básicos, por acudir a los mercados de capitales sin las sanciones, unilaterales y leoninas de intereses crecientes, apabullantes.

Por estos conflictos de intereses, tan humanos, por el auge del comercio mundial, por las exigencias de los países pobres, el fenómeno es permanente; pero también, por esas razones, seguirá una evolución y un progreso lento, continuo, "sin pausas pero sin prisas"; y así como el derecho mercantil interno sigue y refleja los procesos económicos que se desarrollan en cada país, el derecho mercantil internacional irá detrás del desarrollo del comercio mundial, con todos los problemas políticos y económicos que ello entraña.