

PRESENTACIÓN

El incremento del comercio internacional ha disparado la evolución del derecho mercantil internacional y con él la expansión de las contrataciones internacionales para la adquisición y venta de bienes, productos y servicios, dentro de un ámbito nacional y en la dimensión transnacional. La diversidad de la producción y del consumo, estimulada por los procesos de globalización, ha multiplicado los intercambios y ampliado de modo impresionante la naturaleza de los acuerdos en función de las materias que abarcan, desde la compra de productos primarios tradicionales hasta la sofisticación instantánea de compras por la Internet o de acciones en los mercados bursátiles en todos los confines del planeta.

Rige la ley de los negocios y es la voluntad de los oferentes y adquirentes la que ha ido dilatando los procesos consensuales y las transacciones. Sin embargo, es preciso advertir que la voluntad de las partes habiendo llevado la batuta de la creación normativa en este campo ha terminado por sujetarse a marcos de regulación generales en aras de la seguridad de los contrayentes. Las determinaciones volitivas se dan dentro de esquemas definidos como la buena fe, las prácticas y los usos reconocidos, el principio del interés público.

El modelo económico internacional basado en la libre empresa y los procesos de integración económica, que con distintos grados de avance se dan en las regiones del mundo, son terreno fértil para los intercambios mercantiles entre individuos y grandes compañías transnacionales. Un submundo de transacciones vibra en la cotidianidad de los negocios y lo privado estricto se enlaza con referentes públicos. Así, el derecho internacional público y el privado interactúan y se dan la mano para mejor regular los avasallantes procesos contractuales. Las Naciones Unidas promovieron la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacionales de Mercaderías de 1980, mejor conocida como Convención de Viena. En la misma dirección le siguió la Convención de la Haya de 1985. En el ámbito regional sobresale la Convención

Americana sobre Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales de 1994. Otras instituciones como la UNIDROIT y la Cámara de Comercio Internacional no han permanecido ajenas a la expansión contractual y han adoptado, bien principios sin fuerza vinculante pero orientadores de los mecanismos de contratación o bien modelos de acuerdos destinados a cobrar fuerza obligatoria en la variada casuística particular.

El arbitraje comercial marcha al mismo paso que la contratación comercial internacional, y es tan variado como los convenios mercantiles que suscriben los contratantes. La interpretación de los convenios, los incumplimientos eventuales, los intereses contrapuestos demandan una legión de árbitros y de expertos para favorecer la solución de un sin fin de controversias. Las partes en un contrato pueden prever, en virtud de la regla de oro del consentimiento, que una diferencia derivada de un contrato se someta a la legislación de alguno de sus países o de un tercero, pero prevalece la práctica extendida de acudir a mediadores igualmente privados, individuales o grupales, reconocidos por su prestigio y sapiencia, igual que a miembros de cámaras consolidadas de larga tradición e influencia. Es clara la tendencia de recurrir a árbitros privados que escapan a la rigidez de los litigios judiciales y que ofrecen la ventaja de la rapidez, la discrecionalidad y la flexibilidad para adoptar mecanismos procesales del gusto de los contendientes.

La voluntad de las partes es del mismo modo que en los contratos el factor determinante pero se encuentra constreñida por límites. Existe un acervo considerable de fallos que, por una parte, definen rumbos decisivos y, por otra, acuerdos internacionales públicos que contribuyen a dar cauce seguro a la labor arbitral. Así, el albedrío de las partes se compagina con la Convención de las Naciones Unidas sobre Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales, y en nuestra región, la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional.

La función de los árbitros se antoja una ciencia para iniciados en el misterio de los altos negocios. Exige la internación del mediador en sistemas legales opuestos para resolver un diferendo en la diversidad de intercambios, por ejemplo, uno cubano o chino, regido por un sistema comunista o híbrido, y otro netamente capitalista. Como ni unos ni otros le hacen remilgos a las utilidades, las partes se avienen al recurso del arbitraje mercantil privado.

Son innúmeras las opciones: el Tribunal Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, la Asociación Americana de Ar-

bitraje/Centro Internacional para la Resolución de Disputas, el Centro Internacional para la Resolución de Conflictos sobre Inversiones. En los países se han constituido usualmente instancias arbitrales para ventilar estos asuntos, perfiladas a responder al dinamismo de los sectores empresariales.

Con la idea de ofrecer a los interesados un encuentro con especialistas de gran experiencia y de abrir a los estudiantes y jóvenes egresados el panorama de un campo profesional importante, organizamos a principios de 2008 el Seminario Contratación y Arbitraje Internacionales. Sin duda una de las notas distintivas del evento fue el enlace entre la experiencia práctica y el sustento teórico que le imprimieron los profesores que cultivan estas especialidades. Y fueron sus exposiciones verdaderas cátedras que hoy se ofrecen en el presente volumen. Es de justicia reconocer que el evento se inspiró en la Escuela de Verano de la Habana, llamada así por el trabajo que desde hace once años desarrolla la Universidad de la Habana a instancias de Rodolfo Dávalos, presidente de la Sociedad Cubana de Derecho Mercantil, con la guía y la organización de Carlos Fernández Rozas, distinguido profesor de la Universidad Complutense de Madrid. De hecho, el plantel de participantes en el Seminario se integró con algunos de los exponentes asiduos a los cursos de la capital de Cuba. Además de los dos mencionados, contamos con Sixto Sánchez Lorenzo de la Universidad de Granada, España, Bertrand Ancel de la Universidad de París II, José Heriberto García Peña del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey-Campus Santa Fe, Alejandro Mier, abogado postulante ambos de México. A ellos se sumaron expertos y académicos del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, Héctor Fix-Fierro, su director, así como Jorge Adame, Sonia Rodríguez, Arcelia Quintana, Arturo Oropeza García y Oscar Cruz Barney. Engrosaron las filas del Seminario otros destacados miembros del medio jurídico mexicano, Edgar Elías Azar, presidente del Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal, Luis Enrique Graham Tapia, presidente de la Barra Mexicana Colegio de Abogados, Tonatiuh García Castillo del Instituto Nacional de Migración, Alejandro Osuna de la Universidad Iberoamericana-Tijuana, Baja California, Luis Duarte Coppel de la Academia Mexicana de Derecho Internacional Privado y Comparado. Igualmente, vino desde Costa Rica el profesor Jorge Enrique Romero Pérez.

Fue memorable el evento por la alta calidad y la seriedad de las contribuciones así como por las inquietudes que despertaron en el público asis-

tente. Hoy queda del encuentro el registro escrito de las ponencias que mueve al agradecimiento de los organizadores. Y es de justicia expresar un reconocimiento especial al doctor Héctor Fix-Fierro, director del Instituto de Investigaciones Jurídicas, que brindó su apoyo incondicional para la realización del evento.

Ricardo MÉNDEZ-SILVA