

# Desarrollar la competencia en el derecho mercantil en los Estados miembros

## ESTUDIO

A petición de la Comisión JURI  
SÍNTESIS

### Resumen

Este estudio, encargado por el Departamento Temático de la Comisión de Derechos de los Ciudadanos y Asuntos Constitucionales del Parlamento Europeo, a petición de la Comisión de Asuntos Jurídicos del Parlamento Europeo (Comisión JURI), arroja luz sobre los contratos comerciales transfronterizos y su funcionamiento en la teoría y la práctica. Describe el marco jurídico en el que operan los contratos comerciales y analiza la práctica comercial actual en lo que respecta a la elección de la ley aplicable y la elección del foro. Llega a la conclusión de que las leyes y los tribunales de algunos Estados son más populares que otros y sugiere adoptar un conjunto de medidas orientadas a mejorar la resolución de litigios internacionales en la UE. Entre otros, el estudio sugiere introducir un procedimiento acelerado para casos comerciales transfronterizos y establecer tribunales especializados o cámaras para asuntos comerciales transfronterizos en cada Estado miembro. Además, el estudio sugiere crear un Tribunal Comercial Europeo.



## ACERCA DE LA PUBLICACIÓN

Este estudio fue solicitado por la Comisión de Asuntos Jurídicos del Parlamento Europeo y fue encargado, supervisado y publicado por el Departamento Temático de Derechos de los Ciudadanos y Asuntos Constitucionales.

Los departamentos temáticos ofrecen conocimientos con carácter independiente, tanto de forma interna como externa, para ayudar a las comisiones del Parlamento Europeo y otros órganos parlamentarios a que conformen la legislación sobre las políticas interiores y exteriores de la UE y a ejercer un control democrático sobre las mismas.

Para ponerse en contacto con el Departamento Temático de Derechos de los Ciudadanos y Asuntos Constitucionales o suscribirse a su boletín, escriba a: [poldep-citizens@europarl.europa.eu](mailto:poldep-citizens@europarl.europa.eu)

## ADMINISTRADOR RESPONSABLE DE LA INVESTIGACIÓN

Udo BUX  
Departamento Temático de Derechos de los Ciudadanos y Asuntos Constitucionales  
Parlamento Europeo  
B-1047 Bruselas  
Correo electrónico: [poldep-citizens@europarl.europa.eu](mailto:poldep-citizens@europarl.europa.eu)

## ASISTENCIA EDITORIAL

Monika Laura LAZARUK

## AUTOR

Prof. Dr. Giesela RÜHL, LL.M. (Berkeley), Universidad de Jena (Alemania)

## VERSIONES LINGÜÍSTICAS

Original: EN

Manuscrito terminado en septiembre de 2018  
© Unión Europea, 2018

Este documento está disponible en la siguiente dirección de Internet:  
<http://www.europarl.europa.eu/committees/es/supporting-analyses-search.html>

## EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

Las opiniones que se expresan en este documento son exclusivamente responsabilidad de los autores y no reflejan necesariamente la posición oficial del Parlamento Europeo.

Se autoriza la reproducción y traducción con fines no comerciales, a condición de que se indique la fuente, se informe previamente al editor y se le transmita un ejemplar.

## SÍNTESIS

Los contratos comerciales transfronterizos están sujetos a un mosaico de normas y regulaciones jurídicas. A fin de superar o al menos mitigar la incertidumbre resultante, las partes comerciales, a nivel internacional y dentro de la UE, con frecuencia eligen la ley aplicable y el tribunal competente. Cuando lo hacen, las leyes inglesas y suizas, así como los tribunales ingleses y suizos, resultan particularmente populares: según diversos estudios empíricos, las leyes y los tribunales de ambos países se eligen con más frecuencia que las leyes y los tribunales de otros países, especialmente de otros Estados miembros. El Parlamento Europeo, por lo tanto, ha pedido que se abra un debate sobre cómo se puede aumentar la competencia en materia de derecho mercantil en la UE. Encargado por la Comisión de Asuntos Jurídicos del Parlamento Europeo, el siguiente estudio pretende contribuir a este debate examinando más de cerca **los contratos comerciales transfronterizos y su funcionamiento en la teoría y en la práctica**. Describe el marco jurídico aplicable y analiza la práctica comercial actual en lo que respecta a las cláusulas de elección de la ley aplicable y del foro. Además, analiza algunas de las implicaciones que se derivan de la distribución desigual de la competencia en derecho comercial en toda la UE. Por último, hace una serie de sugerencias destinadas a aumentar el atractivo de la solución de litigios comerciales internacionales en la UE. A continuación, resumiré brevemente los hallazgos más importantes del estudio (infra 1.) y las recomendaciones (infra 2.) antes de proporcionar una breve perspectiva (infra 3.).

### 1. Hallazgos

1.1. Los contratos comerciales transfronterizos operan en un entorno jurídico complejo (infra 2.1). Están sujetos a un **mosaico de normas nacionales, europeas e internacionales** dependiendo de que estén en juego aspectos de derecho sustantivo (infra 2.1.1.), elección de ley aplicable (infra 2.1.2) o solución de litigios (infra 2.1.3.). A fin de superar la **inseguridad jurídica** que puede derivarse de este mosaico de normas y regulaciones jurídicas, las partes comerciales, a nivel internacional y dentro de la UE, muy a menudo eligen la ley aplicable y el tribunal competente con la ayuda de **cláusulas de elección de la ley aplicable y del foro** (infra 2.2). Cuando lo hacen, **las leyes inglesas y suizas**, así como **los tribunales ingleses y suizos**, resultan particularmente populares: según diversos estudios empíricos, las leyes y los tribunales de ambos países se eligen con más frecuencia que las leyes y los tribunales de otros países, especialmente de otros Estados miembros (infra 2.2.1 y 2.2.2). En el Reino Unido, por ejemplo, el London Commercial Court (Tribunal Comercial de Londres) se ha convertido en un foro de renombre internacional que atrae a litigantes no solo de la UE, sino de todo el mundo. Los tribunales de otros Estados miembros, por el contrario, no resultan tan populares.

1.2. El hecho de que algunas leyes y algunos tribunales sean más populares que otros indica que **la competencia en materia de derecho mercantil** se distribuye de manera desigual entre los países y especialmente en toda la UE. Este hallazgo no es en sí problemático. Sin embargo, es posible que surjan problemas cuando no todas las partes comerciales puedan realmente elegir la ley o los tribunales que comúnmente se perciben como los mejores. Muchas partes, por ejemplo, no pueden presentar sus litigios ante los tribunales ingleses porque los costes de litigar en Inglaterra son notoriamente altos. Dependerán de buenas alternativas en su país de origen o en el país de origen de su socio contratante. Sin embargo, al examinar los **sistemas de derecho civil de los Estados miembros**, resulta claro que no todos cumplen las expectativas de las partes comerciales (infra 3.1).

1.3. A este problema se suma la **perspectiva del Brexit**: dado que es muy probable que el Reino Unido pierda su acceso al Espacio Judicial Europeo, los procedimientos judiciales ingleses ya no se beneficiarán de los numerosos reglamentos europeos que facilitan la cooperación judicial en asuntos civiles. Lo que es más importante, las sentencias inglesas ya no se aplicarán directamente de conformidad con el Reglamento de Bruselas I bis. Incluso las partes comerciales que hasta el momento estaban satisfechas de resolver su disputa en el Reino Unido podrían, por lo tanto, reconsiderar su decisión y buscar alternativas en los demás Estados miembros (infra 3.2).

## 2. Recomendaciones

A la luz de las conclusiones anteriores, el legislador europeo debería adoptar un conjunto de medidas para hacer más atractiva la resolución de litigios comerciales transfronterizos en la UE (infra 4.). Estas medidas deberían estar relacionadas con la elección de la ley, por una parte, y la resolución de litigios, por otra.

2.1. En lo que respecta a la elección de la ley, el legislador europeo debería reformar el artículo 3 del Reglamento Roma I y el artículo 14 del Reglamento Roma II (infra 4.2.1 y 4.2.2). En particular, debería permitir a las partes comerciales elegir una **ley no estatal** como los Principios UNIDROIT sobre Contratos Comerciales Internacionales o los Principios del Derecho Contractual Europeo (infra 4.2.1.2.). Además, deben eliminarse las restricciones que figuran en el artículo 3, apartados 2 y 3, del Reglamento Roma I, así como en el artículo 14, apartados 2 y 3, del Reglamento Roma II, para permitir que las partes comerciales puedan elegir una **ley extranjera o de un tercer Estado en casos puramente nacionales y europeos** sin tener que aplicar de manera obligatoria la legislación nacional o europea (infra 4.2.1.3.). En conjunto, estos cambios aumentarían la libertad de las partes comerciales a la hora de elegir la ley aplicable y harán que la elección de un tribunal de un Estado miembro resulte más atractiva.

2.2. En lo que respecta a la resolución de litigios, el legislador europeo debería tratar de mejorar la solución de litigios transfronterizos a nivel de los Estados miembros (infra 4.3) y a nivel de la UE (infra 4.4).

2.2.1. A nivel de Estado miembro, el legislador europeo debería introducir un **procedimiento acelerado para casos comerciales transfronterizos** similar al ya existente para pequeñas reclamaciones transfronterizas (infra 4.3.1.). Este procedimiento garantizaría que en cada Estado miembro se dispusiera de un procedimiento rápido y eficiente para resolver litigios internacionales. Y podría garantizar que los contratos comerciales se puedan aplicar en un tiempo razonable. Sin embargo, por diversos motivos, un procedimiento rápido europeo no sería la panacea. Primero, la velocidad no es todo. El resultado también importa. Un procedimiento agilizado europeo, por lo tanto, solo ayudaría a obtener mejores resultados en casos bastante simples, mientras que sería de poca ayuda en casos más complejos. Segundo, el mejor procedimiento no ayuda si el tribunal y los jueces no tienen la competencia, la experiencia y la pericia para tratar casos comerciales transfronterizos. De hecho, el London Commercial Court no solo es popular porque su procedimiento se percibe como rápido y eficiente, sino también porque sus jueces son muy respetados y considerados expertos en materia de derecho comercial.

2.2.2. La introducción de un procedimiento europeo acelerado para casos comerciales transfronterizos puede, por lo tanto, constituir solo un primer paso para mejorar la competencia general del derecho comercial en la UE. Debería ir acompañado de un conjunto de medidas adicionales. Este paquete debe, en primer lugar, prever la creación de **tribunales o cámaras especializados para casos comerciales transfronterizos** en los Estados miembros (infra 4.3.2.). Estos tribunales o cámaras serían competentes para conocer de casos comerciales transfronterizos y podrían desarrollar rápidamente competencias y pericia porque se encargarían del mismo tipo de casos con mayor frecuencia. En lo que respecta al procedimiento, los tribunales o cámaras comerciales especializados deberían aplicar el procedimiento europeo acelerado. A fin de tener en cuenta las necesidades especiales de los litigantes extranjeros, deberían ofrecer la posibilidad de llevar a cabo los procedimientos en inglés.

2.2.3. Las medidas adicionales que deben adoptarse deberían relacionarse con 1) una **mejor formación de jueces y abogados** en derecho internacional privado europeo y procedimiento civil internacional (infra 4.3.3.1.), 2) **mejor acceso a la legislación europea y extranjera** mediante el establecimiento de una base de datos centralizada, así como la introducción de un procedimiento de referencia preliminar entre los Estados miembros (infra 4.3.3.2.) y 3) una **mejor educación jurídica** que aumente el conocimiento general del derecho internacional privado europeo y del procedimiento civil internacional en toda la UE (infra 4.3.3.3.).

2.2.4. A nivel de la UE, el legislador europeo debería intentar establecer un **Tribunal Comercial Europeo** (infra 4.4.). Este Tribunal vendría a complementar a los tribunales de los Estados miembros y ofrecería a los litigantes

comerciales un **foro internacional para resolver litigios transfronterizos**. Aportaría diversas ventajas. En primer lugar, un Tribunal Mercantil Europeo podría contar con jueces de derecho comercial experimentados de todos los Estados miembros, que garantizarían que el Tribunal tuviese los conocimientos jurídicos y la experiencia necesarios. En segundo lugar, en tanto que Tribunal con jueces de diferentes orígenes jurídicos y culturales, un Tribunal Comercial Europeo sería un tribunal verdaderamente internacional. Podría lanzar una señal creíble (y probablemente mejor que cualquier tribunal nacional) de su neutralidad e imparcialidad. En tercer y último lugar, un Tribunal Comercial Europeo también podría -y, de nuevo, probablemente mejor que cualquier tribunal nacional- competir a nivel mundial por lo que respecta a los litigios comerciales internacionales que han cobrado auge en los últimos años y han tenido como consecuencia la creación de tribunales comerciales internacionales en todo el mundo. Podría hacer de la UE un lugar atractivo a nivel mundial para resolver litigios internacionales, lo que, a su vez, beneficiaría a las empresas europeas tanto en sus relaciones con otras empresas europeas como en sus relaciones con terceros de terceros países.

### 3. Perspectiva

El conjunto de medidas sugeridas, si se aplican, cambiará fundamentalmente y mejorará el panorama de resolución de litigios en la UE. Garantizará que las partes comerciales tengan acceso a **tribunales y procedimientos de alta calidad en todos los Estados miembros**, independientemente de su tamaño y sus recursos. Como consecuencia, confiarán en que pueden hacer valer sus reivindicaciones a través de las fronteras sin importar de dónde provenga su socio contratante y sin importar si han acordado una elección del foro. Además, la UE como tal se convertirá en un **lugar atractivo para la resolución de litigios comerciales transfronterizos**. Podrá competir con algunos de los principales centros de resolución de litigios del mundo, lo que, a su vez, debería mejorar el atractivo de la UE como centro de negocios.





