

J.C.FERNÁNDEZ ROZAS, R.ARENAS GARCÍA, P.A. DE MIGUEL ASENSIO. Derecho de los negocios internacionales. 7.<sup>a</sup> edición, Iustel, Madrid, 2024, 808 páginas.

CARLOS GÓRRIZ LÓPEZ

*Profesor titular de Derecho mercantil*

DOI: 10.20318/CDT.2025.9394

1. Vivimos en una época de transición, marcada por el vertiginoso desarrollo tecnológico, la imperativa lucha contra el cambio climático, el aterrador aumento de los populismos y un recrudecimiento de conflictos bélicos que creíamos superados. Es una época en que las certezas parecen pocas, más allá de la muerte y los impuestos, como dijo Benjamin Franklin -y antes que él Daniel Defoe-. No obstante, el comercio internacional sigue su curso. Es verdad que hay factores que amenazan su existencia o al menos su desarrollo, como la contienda comercial entre Estados Unidos y China o las guerras entre Rusia y Ucrania o Israel y Hamas. Pero los empresarios parecen encontrar siempre medios para sortear los obstáculos que aparecen y seguir con los intercambios transfronterizos. Por suerte, pues el desarrollo de los negocios internacionales fomenta la circulación de la riqueza y posibilita el desarrollo de las zonas deprimidas. No obstante, también tiene un lado oscuro, en el que destaca el incremento de las diferencias económicas y sociales. De ahí la necesidad de normas que permitan los intercambios empresariales y controlar los abusos de los operadores con mayor poder económico. El conocimiento de esas normas y de los rudimentos jurídicos del comercio internacional presenta, así, mucho interés y para ello nos es de gran ayuda la obra objeto de esta reseña. Pero no sólo los rudimentos; el *Derecho de los negocios internacionales* va más allá: nos ofrece una exposición completa, rigurosa y actualizada de los principales aspectos jurídicos de las relaciones transfronterizas de la comunidad empresarial.

Sus autores no precisan mayor presentación. Son tres catedráticos de Derecho Internacional

Privado con una trayectoria académica envidiable, un gran número de publicaciones de alto nivel y que no son ajenos a la realidad de la práctica. Quizás vale la pena comentar que José Carlos Fernández Rozas es árbitro internacional en diversos organismos internacionales, que Pedro Alberto de Miguel Asensio es consultor académico de A&O Shearman y que Rafael Arenas García se distingue por vincular la enseñanza con la realidad práctica del Derecho. Considero un deber señalar que el último es un compañero de Facultad al que profeso una gran admiración.

2. La obra empieza con el capítulo titulado “Derecho de los negocios internacionales” (páginas 27 a 90) en el que el profesor Fernández Rozas expone el marco normativo de la materia. En las primeras páginas centra el objeto de estudio -las actividades de los operadores económicos privados (*business law*), quedando excluidas las relaciones económicas interestatales (*trade law*)- para pasar a continuación, y en tono crítico, a la evolución de la legislación existente y las formas de producción normativa. Presta una atención especial a la autorregulación, señalando tanto qué entidades son sus principales promotoras como las principales manifestaciones. Dedicando la tercera parte de la lección a la unificación del Derecho de los negocios internacionales, en la que explica la dialéctica con el Derecho nacional, reseña tres entidades que lideran este ámbito, expone los métodos y técnicas de armonización, así como sus principales manifestaciones. Termina con las conclusiones que obtiene de su análisis.

Pedro Alberto de Miguel Asensio es el responsable del segundo capítulo que gira alrededor de

los bienes inmateriales y la competencia. Es muy extenso -más de cien páginas (91 a 209)- y empieza con el régimen de la propiedad industrial, donde explica los principales derechos existentes, la normativa aplicable, el modo de protección, los criterios de competencia judicial internacional, la determinación de la ley aplicable y el agotamiento. A continuación expone el régimen internacional de la propiedad intelectual, explicando el alcance y límites de los derechos patrimoniales que la conforman además de las cuestiones propias del Derecho Internacional Privado. La competencia desleal es la protagonista de la tercera parte, donde presenta la normativa uniforme, la determinación de la ley aplicable y la competencia judicial, subrayando asimismo la importancia que ha tenido y sigue teniendo la Directiva 2005/29/CE. Luego le toca al turno a la defensa de la competencia. Centra su atención sobre todo en los acuerdos restrictivos y el abuso de posición de dominio; pero también comenta el Reglamento de los Mercados Digitales y, en menor medida, el control de las concentraciones. Acertadamente explica igualmente el régimen de la indemnización de los daños derivados de la infracción de las normas de la competencia. La quinta parte del capítulo sorprende pues aparece dedicada a la responsabilidad extracontractual, con lo que parece romperse el hilo conductor de la lección; aunque quizás sea aquí el mejor lugar para tratar ese tema. Tras comentar el régimen general de la determinación de la ley aplicable y de la competencia judicial en los litigios transnacionales, aborda la responsabilidad por productos defectuosos, por los daños al medio ambiente, así como el enriquecimiento sin causa y la gestión de negocios ajenos. Merece subrayarse la gran atención dispensada, a lo largo de toda la lección, a los cambios, dudas y problemas que genera la evolución tecnológica y a los conflictos que provoca la voluntad de crear un mercado único en la Unión Europea.

El tercer capítulo versa sobre las sociedades (págs. 211 a 291) y Rafael Arenas García lo estructura en cuatro partes. La primera trata sobre la constitución de sociedades y en él explica la *lex societatis*, los tipos societarios europeos y el proceso de constitución -donde analiza los problemas que genera la participación de extranjeros, la aportación de acciones o bienes situados en otros países o la intervención de notarios y registradores foráneos. La segunda parte se dedica al establecimiento de compañías fuera del Esta-

do de constitución, lo que le lleva a examinar la sucursal, los grupos de sociedades y la sociedad conjunta (*joint venture*). La tercera tiene por objeto la movilidad y transformación corporativas. El autor explica la transferencia de sede, en todas sus posibles variantes, la transformación, la fusión, la escisión y la cesión global del activo y pasivo internacionales. Dedicó el último apartado a comentar los aspectos esenciales de la competencia judicial internacional en materia de sociedades. Cabe destacar que a lo largo de toda la lección encontramos valiosos datos sobre aspectos fiscales del Derecho societario.

Pedro Alberto de Miguel Asensio se ocupa del capítulo cuarto, titulado “Contratación Comercial Internacional” (págs. 293 a 403). Empieza explicando cuál es el significado de la ley que rige los contratos internacionales y acto seguido presenta la normativa europea sobre la materia. La segunda parte tiene por objeto la formación y el contenido del contrato y en ella explica la responsabilidad precontractual, los problemas que comportan las condiciones generales de la contratación y cómo se combaten, la contratación por medios electrónicos, y analiza también determinadas cláusulas relevantes y problemáticas que suelen aparecer en los contratos internacionales. Continúa la exposición con la solución de controversias ante los tribunales estatales, donde disecciona los acuerdos de sumisión y explica cuáles son las soluciones en defecto de pacto. Por último, esclarece cómo determinar la ley aplicable al contrato, tanto si las partes han ejercido su autonomía de la voluntad como si no. A lo largo de todo el capítulo hay referencias a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980) y a los Principios Unidroit sobre los Contratos Comerciales Internacionales, que utiliza como paradigmas.

El capítulo quinto tiene por objeto la compraventa y el transporte (págs. 405 a 493), y su autor es el profesor Arenas. Respecto del primer contrato, analiza el papel que tiene la autonomía de la voluntad, tanto material como conflictual, y después se refiere a la normativa aplicable, explicando la relación de la Convención de Viena de 1980 con las Reglas Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional. En cuanto al transporte, ciñe su exposición al internacional de mercancías, diseccionando el régimen de cada uno de los modos existentes: marítimo, aéreo, carretera y ferrocarril. Merece destacarse que, respecto del prime-

ro, examina tanto el transporte bajo conocimiento de embarque como el fletamento y presta gran atención al problema de la validez de las cláusulas de arbitraje y jurisdicción. Respecto del aéreo, glosa la normativa existente, la carta de porte aéreo y el régimen de responsabilidad del porteador. El Convenio CMR de 1956 es el protagonista del transporte por carretera y las Reglas Uniformes CIM del ferroviario. Termina explicando el transporte multimodal de mercancías, respecto del que distingue la versión subjetiva (pluralidad de porteadores) de la objetiva (diversidad de medios de transporte).

Rafael Arenas se encarga también del capítulo sexto (págs. 495 a 554) que aúna tres temas estrechamente relacionados: los medios de pago, las garantías y la financiación. En cuanto a los primeros, se refiere a los que considera más habituales en el comercio internacional: el cheque, las transferencias bancarias, las órdenes de pago y los créditos documentarios. Respecto de las segundas, tras explicar su razón de ser, analiza la fianza, las garantías a primera demanda, las cartas de crédito contingente, las cartas de patrocinio y, más brevemente, las garantías reales. Acto seguido expone el régimen de tres contratos de financiación: el leasing, el factoring y los swaps. Cierra el capítulo diseccionando el contrato de seguro. Interesa comentar que, aunque la competencia judicial y la determinación del Derecho aplicable tienen un peso considerable en toda la lección, ni mucho menos agotan su contenido. El autor acostumbra a introducir cada contrato con una definición o caracterización, explicando su funcionamiento, clases y partes, así como las normas específicas existentes, dedicando una especial atención a las que tienen carácter uniforme. Sólo después centra su atención en los aspectos más propios del Derecho Internacional Privado.

El capítulo siguiente tiene por objeto los contratos de colaboración y se estructura en tres partes (págs. 554 a 618). En la primera, el profesor de Miguel comenta tres contratos: agencia, distribución exclusiva y franquicia. Sigue un esquema similar: empieza con una parte general en la que relata en qué consiste el contrato, cuáles son sus características o contenido usual y, en su caso, cómo influye el Derecho de la Unión Europea. A continuación se adentra en los vericuetos de la legislación aplicable y la competencia judicial. La segunda parte se titula “Transferencia de tecnología y propiedad industrial” y se organiza for-

malmente en tres epígrafes, pero esencialmente se puede dividir en dos. De un lado, el catedrático de la Universidad Complutense diserta sobre los contratos de cesión y licencia de patentes, secretos industriales y marcas. No sólo explica en qué consisten, sino que también destaca los aspectos clave para comprender los conflictos que generan y el contenido de las normas aplicables. De otro lado, explica los contratos de ingeniería; o sea, su definición y modalidades, la importancia de los contratos modelo, guías de redacción y formularios existentes, así como brevemente su contenido y la identificación de la ley aplicable. En la tercera parte de la lección expone el régimen básico -más que suficiente para una obra de este tipo- del comercio electrónico y de los servicios de la sociedad de la información. Buen conocedor del tema, Pedro Alberto de Miguel empieza advirtiendo acerca de su complejidad y exponiendo los tres niveles de la legislación existente. Acertadamente presta una atención especial al Reglamento de Servicios Digitales, al régimen del tratamiento de datos y a la comercialización en línea de bienes y servicios.

Rafael Arenas explica la dimensión internacional del concurso de acreedores en el capítulo 8 (págs. 619 a 687). Se compone de 4 grandes apartados, el primero de los cuales trata de los presupuestos. Tras presentar los principios básicos de universalidad y territorialidad, así como el Reglamento 2015/848, explica los presupuestos, tanto objetivos como subjetivos. A continuación, estructura el régimen de la apertura del concurso alrededor de los dos elementos esenciales: la determinación de la competencia judicial y el criterio del centro de intereses principales del deudor. En el tercer apartado expone el desarrollo del concurso, poniendo el foco de atención en la determinación de las normas aplicables a la delimitación de las masas activa y pasiva, así como a la administración concursal. Presenta tanto las reglas generales como la multitud de excepciones existentes. Por último, analiza la eficacia territorial de la institución: de un lado, el reconocimiento de los concursos internacionales; de otro, la coordinación de procedimientos, que tanta trascendencia tiene en la práctica. También se refiere brevemente a la adopción de medidas provisionales y a la incidencia de procedimientos no concursales en el concurso.

Cierra el libro un extenso, mas imprescindible, capítulo dedicado al arbitraje comercial interna-

cional (págs. 689 a 808) cuyo autor es un experto en la materia. En el epígrafe inicial, José Carlos Fernández Rozas explica las ventajas de esta institución, el criterio para determinar su internacionalidad, la tendencia a favor de unificar las normas internacionales con las internas, la ausencia de foro, la importancia y la determinación de la sede arbitral, así como qué es un arbitraje administrado. A continuación, disecciona el convenio arbitral, ofreciendo su concepto, finalidad, naturaleza, ausencia de requisitos de forma, normas aplicables y los principios de separabilidad y de competencia-competencia. El epígrafe siguiente está dedicado al procedimiento y en él tiene un papel destacado la normativa aplicable, así como sus principios rectores y el idioma. Acertadamente el autor dedica también varias páginas al acta de misión. En cuanto al fondo del litigio, distingue los tres ámbitos en los que es necesario hallar la ley aplicable, cómo se fija la norma que rige la sustancia del conflicto, la libertad que tienen los árbitros para determinarla, complementar la elegida por las partes o interpretarla, así como el papel que pueden desempeñar la llamada nueva *lex mercatoria* y los usos del comercio internacional. Acto seguido centra su atención en la interferencia de la judicatura en el procedimiento arbitral. Destacan tres temas: las medidas anti-proceso (*antisuit injunction*), la asistencia de los jueces a los árbitros y el control jurisdiccional del laudo. El último epígrafe tiene por objeto el exequátur de los laudos arbitrales extranjeros. El autor comenta cuáles son sus principios rectores y cómo establecer el tribunal competente, la documentación necesaria, las causas de denegación y cómo incide la nulidad del laudo dictaminada en el país de origen.

3. El *Derecho de los negocios internacionales* es una obra completa, rigurosa y de consulta obligatoria. En cuanto al primer calificativo, su contenido lo evidencia: comprende los principales temas que conforman las relaciones negociales internacionales. Además, están ordenados lógicamente, empezando con un capítulo inicial donde se fija el objeto de la obra y los métodos de producción normativa de los negocios internacionales, tanto los tradicionales como los más actuales. A continuación, los elementos básicos del mercado: propiedad industrial (e intelectual) y competencia. Luego analiza los principales protagonistas: las sociedades, pues es la forma básica que adoptan las empresas. Le sigue el análisis de las princi-

pales relaciones entre empresarios: los contratos. Se aborda la crisis de los empresarios (el concurso de acreedores internacional) en el penúltimo capítulo, y el arbitraje remata el libro, al tratarse del principal medio de resolución de conflictos en el comercio internacional.

Los autores no se limitan a tratar los aspectos propios de su especialidad, sino que analizan tanto cuestiones sustantivas como adjetivas. En efecto, podría pensarse que, al ser catedráticos de Derecho Internacional Privado, restringen la exposición a los problemas de competencia judicial y de ley aplicable. No es así; también explican los conflictos de intereses que subyacen a las instituciones que analizan, la *ratio* de las disposiciones vigentes, las soluciones que aportan y otras alternativas que pudieran existir. Y toda esta información es de gran utilidad para interpretar y aplicar correctamente las normas existentes. Ahora bien, no siempre proporcionan todos estos datos, sino que la profundidad del análisis depende de cada institución, existiendo temas en los que ahondan más en el contenido sustancial y otros en los que dedican mayor atención a las cuestiones propias de su especialidad.

Como era de esperar, el rigor es otra de las características del libro comentado. Los profesores Fernández Rozas, Arenas García y de Miguel Asensio analizan críticamente las instituciones existentes, así como las soluciones legislativas y jurisprudenciales, fundamentan sus afirmaciones y dan cuenta de las sentencias clave. Y, evidentemente, han actualizado el contenido. En la séptima edición encontramos referencias, por ejemplo, al Real Decreto-Ley 5/2023, de 28 de junio, que ha renovado el régimen español de las modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles, a la Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal, así como a los Reglamentos europeos de Mercados Digitales y de Servicios Digitales. Y, por si fuera poco, los tres catedráticos de Derecho Internacional Privado no ciñen su discurso al ámbito teórico, sino que también bajan a la arena para abordar los principales extremos de la praxis, cuando lo consideran pertinente.

Dos aspectos más merecen comentario. El primero es el carácter eurocéntrico de la obra: buena parte de su contenido consiste en el análisis y exposición de la legislación y de la jurisprudencia de la Unión Europea. Y cuando no existen previsiones europeas, los autores explican el régi-

men español, sin que falten alusiones al Derecho comparado, lo que es de agradecer. Y segundo, al final de cada capítulo aparece un listado amplio de bibliografía, que es agradecer dada su utilidad cuando uno se adentra en nuevas investigaciones.

Si hubiera que señalar algún defecto, más propio de las manías del recensor que del demérito de los autores, serían las abreviaturas y la estructura interna de los epígrafes. En cuanto a las primeras, aparece un listado al principio del libro; pero no siempre se utilizan. En unas ocasiones los profesores Fernández Rozas, Arenas García y de Miguel Asensio utilizan una versión breve al citar leyes, sentencias u otros elementos, mientras que otras veces recurren a las abreviaturas, lo que

puede despistar al lector no avezado en la materia. Respecto de la estructura de los diversos apartados, no siempre es la misma. Por ejemplo, algunas veces el análisis de la determinación de la competencia judicial precede a la del Derecho aplicable y en ocasiones es al revés.

La conclusión es clara: el *Derecho de los negocios internacionales* constituye una obra de consulta imprescindible para los juristas interesados en las relaciones comerciales internacionales, sean estudiantes, académicos o profesionales del Derecho. El hecho de que se hayan publicado ya siete ediciones de un “manual” que no se corresponde a la típica asignatura troncal de un Grado en Derecho así lo confirma.