

Estándares internacionales, soft law y la transformación del Derecho mercantil contemporáneo

Fernando Sanquírigo Pittevil*

RVDM, EE nro. 5, 2026, pp. 661-677

Resumen: El artículo sostiene que el Derecho mercantil contemporáneo ha dejado de ser un sistema puramente estatal y codificado para operar dentro de un orden normativo plural en el que los estándares internacionales y el *soft law* cumplen funciones estructurales. A partir de esta premisa, se analiza conceptualmente la naturaleza de ambos fenómenos y su interacción, mostrando que los estándares surgen principalmente de prácticas y necesidades técnicas del mercado, mientras que el *soft law* articula principios y reglas modelo con efectos normativos prácticos. El trabajo examina las vías mediante las cuales estos instrumentos se incorporan al ordenamiento venezolano, especialmente a través de la autorregulación empresarial, la regulación administrativa y la autonomía contractual, así como el papel de la Ley de Derecho Internacional Privado en materia de contratos internacionales. Finalmente, se argumenta que el desfase estructural del Código de Comercio venezolano frente a la economía digital y transnacional exige una modernización integral y sistemática del Derecho mercantil, alineada con estándares globales y con los desarrollos de UNCITRAL.

Palabras clave: estándares internacionales; *soft law*; Derecho mercantil; globalización jurídica; UNCITRAL

International Standards, Soft Law, and the Transformation of Contemporary Commercial Law

Abstract: *The article argues that contemporary commercial law has ceased to be a purely state-based and codified system and now operates within a plural normative order in which international standards and soft law perform structural functions. Based on this premise, the paper conceptually examines the nature of both phenomena and their interaction, showing that standards primarily emerge from market practices and technical needs, while soft law articulates principles and model rules with practical normative effects. The study analyzes the channels through which these instruments are incorporated into the Venezuelan legal system, particularly through corporate self-regulation, administrative regulation, and contractual autonomy, as well as the role of the Private International Law Act in matters of international contracts. Finally, it argues that the structural misalignment of the Venezuelan Commercial Code with the digital and transnational economy calls for a comprehensive and systematic modernization of commercial law, aligned with global standards and the developments of UNCITRAL.*

Keywords: *international standards; soft law; commercial law; legal globalization; UNCITRAL.*

* Profesor de la Universidad Monteávila, *Adjunct Professor* y *Senior Fellow* de la *University of Missouri*. Director del Centro de Investigación y Estudios para la Resolución de Controversias de la Universidad Monteávila. Director del Programa de Estudios Avanzados en Arbitraje de la Universidad Monteávila. Asesor de la Dirección Editorial de Derecho y Sociedad, Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad Monteávila. Miembro del Comité Ejecutivo de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil. *Senior Counsel* en *Dentons*.

Estándares internacionales, soft law y la transformación del Derecho mercantil contemporáneo

Fernando Sanquírigo Pittevil*

RVDM, EE nro. 5, 2026, pp. 661-677

SUMARIO:

INTRODUCCIÓN. I. *Los estándares internacionales: concepto y función en el comercio contemporáneo.* II. *Soft law: naturaleza, alcance y diferencia frente a los estándares internacionales.* III. *Incorporación del soft law y los estándares internacionales en el Derecho mercantil venezolano.* IV. *El desfase estructural del Código de Comercio y la necesidad de una modernización integral del Derecho mercantil venezolano.* CONCLUSIONES.

INTRODUCCIÓN

Hablar hoy del Derecho mercantil exige necesariamente incorporar al análisis el fenómeno de los estándares internacionales y del *soft law*. Una reflexión contemporánea sobre el comercio que prescindiera de estos instrumentos resulta, en buena medida, conceptualmente insuficiente. Ello se explica porque el tráfico mercantil actual ya no se rige exclusivamente por normas estatales codificadas ni por mandatos emanados de órganos legislativos formales. Por el contrario, la actividad económica se desenvuelve dentro de un ecosistema normativo plural, dinámico y complejo, en el que coexisten disposiciones estatales con prácticas de mercado, estándares técnicos y principios transnacionales de alcance general.

Esta pluralidad normativa no constituye un fenómeno marginal, sino la manifestación de una transformación estructural del Derecho mercantil contemporáneo. Los operadores económicos no actúan únicamente conforme al texto de la ley interna de su domicilio, sino también a la luz de expectativas de mercado vinculadas con la previsibilidad, la integridad, la eficiencia y la confianza. Tales expectativas se materializan en parámetros de conducta que, aun careciendo en ocasiones de fuerza

* Profesor de la Universidad Monteávila, *Adjunct Professor* y *Senior Fellow* de la *University of Missouri*. Director del Centro de Investigación y Estudios para la Resolución de Controversias de la Universidad Monteávila. Director del Programa de Estudios Avanzados en Arbitraje de la Universidad Monteávila. Asesor de la Dirección Editorial de Derecho y Sociedad, Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad Monteávila. Miembro del Comité Ejecutivo de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil. *Senior Counsel* en *Dentons*.

vinculante formal, condicionan decisivamente la organización empresarial, la estructuración contractual y la evaluación del cumplimiento de obligaciones comerciales en mercados crecientemente interconectados.

En este marco, el Derecho mercantil venezolano enfrenta una tensión estructural particularmente significativa. Se encuentra vigente un Código de Comercio con una orientación liberal relevante y una función histórica indiscutible en el desarrollo del comercio nacional. Sin embargo, la realidad económica, tecnológica y transnacional actual desborda ampliamente las categorías clásicas de un texto concebido originalmente en 1908 y reformado parcialmente en 1955. Esta brecha pone de relieve que el problema no es solo de antigüedad normativa, sino de adecuación sistémica a las dinámicas del comercio global.

Por ello, el debate sobre una eventual reforma del Código de Comercio no puede limitarse a consideraciones puramente internas o meramente técnicas. Una modernización mercantil coherente exige reconocer que Venezuela opera, y debe operar, dentro de un entorno jurídico globalizado. En dicho entorno, los estándares internacionales, las prácticas uniformes y las normas de *soft law* desempeñan un papel central en la estructuración de contratos, la organización empresarial y la resolución de controversias comerciales, configurando así el verdadero horizonte normativo del comercio contemporáneo.

I. Los estándares internacionales: concepto y función en el comercio contemporáneo

Para comprender adecuadamente el fenómeno normativo que hoy condiciona el comercio moderno¹, es indispensable partir de una caracterización precisa de lo que se entiende por estándares internacionales y del lugar que estos ocupan en el funcionamiento real de los mercados contemporáneos².

¹ Fernando Sanquirico Pittevil, "Soft Law. Derecho y Terminología", *Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia*, núm. 13 (2019), 411.

² Katharina Pistor, "The Standardization of Law and Its Effect on Developing Economies", *The American Journal of Comparative Law* 50, núm. 1 (2002), 100-101 "The current trend towards globalization of markets has not invented, but reinforced the idea of defining a common core of legal standards. The most prominent example of legal harmonization of financial market regulations is the Basle Capital Accord of 1988, which established capital adequacy rules for banking engaging in cross-border activities. The integration of financial markets, in particular the massive flow of international capital to emerging markets, has exposed the legal and institutional environment of these countries to pressures they were often not able to withstand. In response to the recent financial crises in emerging markets, the governance markets, firms, and intermediaries has become the attention."

En términos generales, los estándares internacionales pueden definirse como patrones de conducta, modelos técnicos o formas reiteradas de comportamiento que alcanzan un reconocimiento amplio y una aceptación generalizada dentro de determinados sectores del comercio, especialmente en contextos transnacionales. No se trata necesariamente de normas dictadas por un Estado ni de reglas formalmente vinculantes en sentido estricto³. Su origen se encuentra más bien en la repetición constante de determinadas prácticas, en la necesidad técnica de uniformar procedimientos o en mecanismos de autorregulación propios de sectores económicos específicos⁴.

Estos estándares nacen, en consecuencia, de la experiencia acumulada, de criterios de eficiencia económica, de la búsqueda de previsibilidad y, sobre todo, de la necesidad de generar confianza entre actores económicos que operan en mercados interconectados⁵. En un mundo globalizado, donde los contratos son cada vez más inmediatos, masivos y frecuentemente adhesivos, la observancia de estos estándares se convierte en un elemento esencial para garantizar la continuidad y estabilidad de las relaciones comerciales⁶.

³ Sanquirico Pittevil, "Soft Law. Derecho y Terminología", 410 "Estas normas «blandas», no estatales, no-derecho o *Soft Law* como muchos las han llamado, cada vez aparecen más en el tráfico jurídico, y de diversas formas, ya sea como modelos de contratos –por ejemplo, los modelos estándar de contratos internacionales de construcción FIDIC, en forma de leyes modelos –por ejemplo, la Ley Modelo de Conciliación de UNCITRAL–, en forma de normas que pueden ser aplicadas a las relaciones comerciales de las partes, en sustitución del Derecho estatal –por ejemplo, los Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales–, o cláusulas estándar que pueden incorporarse en los contratos por referencia –por ejemplo, los Incoterms de la ICC, recientemente reformados–."

⁴ Chris Brummer, "Why Soft Law Dominates International Finance - And Not Trade", *Journal of International Economic Law* 13, núm. 3 (2010), 628-629 "First, international financial law often takes the form of best practices that promote sound regulatory supervision through rules of thumb. Often, best in a softer version, 'generally accepted' practices, concern discrete issue areas, like capital adequacy, optimal disclosure rules, and due diligence techniques for preventing money laundering. They may be transmitted by coalitions of wealthy regional bodies and even private legislatures comprising professional associations and industry groups. In other instances, best practices have broader scope, touching on the general features of sound oversight in a particular financial sector. Particularly important in this regard are the standards comprising 'core principles' of regulation promulgated by the Basel Committee, IOSCO, and IAIS. As opposed to focusing on one discrete area, they provide an overview of what qualities are necessary for sound supervisory and prudential oversight. Best practices can also be articulated through codes of conduct addressed directly at private parties. IOSCO in particular has issued guidance aimed at minimizing conflicts of interest among credit ratings agencies, as well as promulgating implementation advisories to boost its effectiveness." También puede verse David Zaring, "Informal Procedure, Hard and Soft, in International Administration", *Chicago Journal of International Law* 5, núm. 2 (2005), 37.

⁵ Pistor, "The Standardization of Law and Its Effect on Developing Economies", 99 explica que ante la ausencia de un sistema supranacional de ejecución y la dependencia última de instituciones domésticas heterogéneas, la estandarización del derecho no elimina la pluralidad de jurisdicciones ni garantiza una aplicación uniforme de las reglas; sin embargo, sí puede reducir la incertidumbre sobre el contenido del derecho aplicable. En ese sentido, aunque reconoce los límites de la estandarización, su análisis muestra que esta cumple una función funcionalmente alineada con la búsqueda de previsibilidad y confianza que subyace a la formación de estándares internacionales, pues al hacer más estables las expectativas normativas facilita que los actores económicos estén dispuestos a contratar y mantener relaciones comerciales en mercados interconectados.

⁶ Brummer, "Why Soft Law Dominates International Finance - And Not Trade", 638-693.

En este sentido, los estándares internacionales se manifiestan en muchos casos como verdaderos usos, prácticas y costumbres del comercio⁷, funcionando como parámetros objetivos de diligencia, como criterios de interpretación contractual, como modelos de conducta empresarial y como referencias para evaluar el cumplimiento de obligaciones mercantiles⁸.

Así, el operador económico contemporáneo no actúa únicamente conforme a la ley nacional aplicable, sino también conforme a expectativas de mercado vinculadas con estándares de cumplimiento, gobernanza corporativa, gestión de riesgos y responsabilidad empresarial⁹. De allí que estos instrumentos no puedan ser reducidos a simples recomendaciones éticas: constituyen, en la práctica, mecanismos que organizan el tráfico jurídico y económico, permitiendo que el comercio funcione sobre bases de confianza y previsibilidad¹⁰.

Desde esta perspectiva, una eventual reforma del Derecho mercantil venezolano no puede concebirse como un ejercicio meramente interno¹¹, sino como un proceso orientado a insertar al país dentro de un marco normativo global donde los estándares internacionales cumplen una función estructural indispensable¹².

⁷ Sanquirico Pittevil, "Soft Law. Derecho y Terminología", 423.

⁸ Brummer, "Why Soft Law Dominates International Finance - And Not Trade", 693 "...market participants frequently perceive adherence to major international standards as a mark of good regulatory practice. The law and finance literature has long argued that some firms seek to become subject to the laws and supervision of major financial centers (and especially those in the USA) so that they can signal their strong corporate governance and disclosure for investors, and enjoy lower costs of capital. Similar market reputational effects can take place with regard to international regulatory standards: Banks, for example, and even some insurance companies, often seek to adopt the Basel Committee's capital standards to signal that they are solvent and well-capitalized, as well as to signal to investors that they meet the most stringent regulatory oversight. Moreover, where firms ignore or do not comply with well-regarded international standards, investment analysts will at times attempt to evaluate the risk embodied by the compliance gap - even where firms are still abiding by (less rigorous) national hard law obligations."

⁹ Andrew T. Guzman y Timothy L. Meyer, "International Soft Law", *Journal of Legal Analysis* 2, núm. 1 (2010), 174, destacan que las normas no vinculantes generan expectativas compartidas sobre la conducta futura de los actores, aun cuando no impongan obligaciones jurídicas en sentido estricto. Esto ayuda a explicar por qué los operadores económicos orientan su comportamiento no solo por el derecho estatal aplicable, sino también por estándares de mercado: dichos estándares moldean expectativas recíprocas de actuación y, en la práctica, estructuran la forma en que los agentes evalúan riesgos, cumplen obligaciones y deciden cooperar en mercados interconectados.

¹⁰ Sanquirico Pittevil, "Soft Law. Derecho y Terminología", 424.

¹¹ Kenneth W. Abbot y Duncan Snidal, "Hard and Soft Law in International Governance", *International Organization* 54, núm. 3 (2000), 423 "We argue, in contrast, that international actors often deliberately choose softer forms of legalization as superior institutional arrangements. To be sure, *soft law* is sometimes designed as a way station to harder legalization, but often it is preferable on its own terms. Soft law offers many of the advantages of hard law, avoids some of the costs of hard law, and has certain independent advantages of its own. Importantly, because one or more of the elements of legalization can be relaxed, softer legalization is often easier to achieve than hard legalization. This is especially true when the actors are states that are jealous of their autonomy and when the issues at hand challenge state sovereignty. Soft legalization also provides certain benefits not available under hard legalization. It offers more effective ways to deal with uncertainty, especially when it initiates processes that allow actors to learn about the impact of agreements over time. In addition, *soft law* facilitates compromise, and thus mutually beneficial cooperation, between actors with different interests and values, different time horizons and discount rates, and different degrees of power."

¹² Zaring, "Informal Procedure, Hard and Soft, in International Administration", 594 explica que los organismos internacionales de regulación financiera y otros entes transnacionales tienden a promover y difundir "estándares regulatorios

II. *Soft law*: naturaleza, alcance y diferencia frente a los estándares internacionales

Junto con la noción de estándares internacionales, resulta indispensable incorporar otra categoría central del comercio contemporáneo: el denominado *soft law*. Sin embargo, es importante no confundir ambos conceptos. Aunque suelen estar estrechamente vinculados, no constituyen categorías jurídicas idénticas¹³.

El *soft law* está compuesto por normas que, en sentido formal, no son jurídicamente vinculantes¹⁴. Incluye principios, guías, reglas modelo, códigos de conducta, recomendaciones y directrices técnicas que no emanan necesariamente del poder legislativo ni se presentan, en su origen, como derecho obligatorio. A diferencia del *hard law*, el *soft law* no nace como norma estatal coercitiva, ni cuenta en una primera fase con mecanismos directos de imposición¹⁵.

Su eficacia depende, en gran medida, de la voluntad de las partes, de la autorregulación empresarial o de su adopción progresiva como parámetro de conducta¹⁶. No obstante, pese a su carácter formalmente no obligatorio, el *soft law* ejerce una influencia normativa enorme en la práctica mercantil contemporánea¹⁷.

de base” aplicables a múltiples jurisdicciones, con el fin de reducir la arbitrariedad y supervisión regulatoria entre países. Desde esta óptica, tales estándares operan como marcos estructurales de referencia que condicionan las expectativas de los mercados y, por tanto, hacen que las reformas nacionales –como una eventual reforma del Derecho mercantil venezolano– deban pensarse en clave de alineación con ese entramado normativo global.

¹³ Guzman y Meyer, “International Soft Law”, 173 “In our view, for reasons that are explained more clearly later, *soft law* is best understood as a continuum, or spectrum, running between fully binding treaties and fully political positions. Viewed in this way, *soft law* is something that dims in importance as the commitments of states get weaker, eventually disappearing altogether.” Ver también Felicia Maxim, “Hard Law versus Soft Law in International Law”, en *Conferința Internațională de Drept, Studii Europene și Relații Internaționale* (Universitatea Titu Maiorescu, 2020), 124.

¹⁴ Maxim, “Hard Law versus Soft Law in International Law”, 115 “We define *soft law* as those non-binding rules or instruments that provide an interpretation for the understanding of binding legal norms or that represent behaviors recommended to states in their future conduct.”

¹⁵ Sanquirico Pittevil, “Soft Law. Derecho y Terminología”, 422 sostiene que, al carecer de vinculación jurídica formal, el *soft law* no constituye derecho en sentido estricto; sin embargo, ello no impide que despliegue efectos normativos relevantes en la práctica mercantil, lo que pone de relieve la diferencia entre su debilidad formal y su fuerza operativa real en la regulación de las relaciones económicas.

¹⁶ Guzman y Meyer, “International Soft Law”, 174 subrayan que las normas no vinculantes funcionan como compromisos o promesas que, aun careciendo de coerción formal, generan expectativas compartidas sobre la conducta futura de los actores; de allí que el *soft law* pueda influir decisivamente en el comportamiento de los operadores económicos al moldear las anticipaciones recíprocas que guían sus decisiones en el mercado.

¹⁷ Abbot y Snidal, “Hard and Soft Law in International Governance”, 447 “...soft forms of legalization can have powerful effects over time...”

Esa influencia se manifiesta a través de distintos mecanismos: la presión reputacional del mercado, las expectativas generales de cumplimiento, su utilización como criterio interpretativo en contratos y controversias¹⁸, y su progresiva incorporación al derecho positivo mediante decisiones judiciales, normas administrativas o reformas legislativas¹⁹.

En este punto, la relación entre estándares internacionales y *soft law* se vuelve compleja. El *soft law* puede recoger estándares preexistentes del comercio internacional, pero también puede matizarlos, adaptarlos o incluso generar nuevos estándares de conducta²⁰. No todo estándar es necesariamente *soft law*, pues existen estándares puramente técnicos o económicos que nunca se positivizan en instrumentos normativos.¹² Tampoco todo *soft law* refleja una costumbre consolidada, ya que muchas veces se trata de reglas prospectivas diseñadas para orientar conductas futuras aun cuando todavía no exista una práctica uniforme que las respalde²¹.

Lo relevante es comprender que ambos fenómenos interactúan constantemente en el comercio global, influyendo directamente en la forma en que se estructuran los contratos, se organizan las empresas y, de manera muy significativa, se resuelven los conflictos. En consecuencia, hablar hoy del Derecho mercantil sin atender a esta dimensión transnacional y flexible implica concebir un derecho incompleto, desconectado de las dinámicas normativas reales que operan en el tráfico económico contemporáneo.

¹⁸ Ver de nuevo Maxim, "Hard Law versus Soft Law in International Law", 115.

¹⁹ Sanquirico Pittevil, "Soft Law. Derecho y Terminología", 423 advierte que el *soft law* no permanece necesariamente en el plano de la mera recomendación, pues puede ser progresivamente internalizado por los ordenamientos jurídicos a través de decisiones judiciales, actos administrativos o reformas legislativas; de este modo, su fuerza práctica puede traducirse con el tiempo en verdaderas normas de derecho positivo cuando el sistema jurídico decide acogerlo formalmente, según veremos más adelante.

²⁰ Sanquirico Pittevil, "Soft Law. Derecho y Terminología", 423 "Es así como el *Soft Law* puede recoger los usos y costumbres mercantiles considerados como *lex mercatoria* y abstraerlos para convertirlo en normas escritas (*Soft Law*), las cuales, por sus características, podrán convertirse, por determinación legal, en Derecho positivo (ver por ejemplo, el artículo 31 de la Ley de Derecho Internacional Privado de Venezuela). Este caso es el que ocurre con los Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, que tienen su origen en los usos y costumbres mercantiles internacionales, los cuales fueron normativizados para su mejor difusión."

²¹ Guzman y Meyer, "International Soft Law", 174 destacan que el *soft law* no se limita a reflejar prácticas ya consolidadas, sino que a menudo adopta un carácter prospectivo al formular reglas y compromisos que crean expectativas sobre conductas futuras; ello explica por qué muchos instrumentos de *soft law* buscan orientar y modelar comportamientos antes de que exista una práctica uniforme que los respalde, operando como herramientas de coordinación y no solo como codificación de costumbres preexistentes.

III. Incorporación del *soft law* y los estándares internacionales en el Derecho mercantil venezolano

Frente a este panorama normativo plural surge inevitablemente la pregunta sobre cómo se incorporan los estándares internacionales y las normas de *soft law* al ordenamiento jurídico interno venezolano. Esta interrogante no es meramente técnica, sino estructural, pues revela la tensión entre un derecho estatal tradicionalmente codificado y un comercio global regido por múltiples fuentes normativas. Comprender estas vías de incorporación resulta indispensable para evaluar la vigencia real del Derecho mercantil en la práctica contemporánea²².

La incorporación de estos instrumentos no ocurre de manera única ni exclusivamente mediante reformas legislativas formales. Por el contrario, el proceso es gradual, descentralizado y, en buena medida, pragmático. Los estándares internacionales podrían insertarse en el ordenamiento venezolano a través de mecanismos diversos que operan en planos distintos: empresarial, administrativo, contractual y sistémico²³. Esta pluralidad de canales explica por qué su presencia podría a menudo fragmentaria pero jurídicamente relevante.

Una primera vía de incorporación se puede producir a través de la práctica empresarial. Las compañías adoptan estándares internacionales, protocolos técnicos o reglas de conducta mediante manuales internos, políticas de cumplimiento, programas de prevención de riesgos, directivas corporativas y códigos de ética. Estos instrumentos no son meramente formales: estructuran la toma de decisiones, definen deberes de diligencia y modelan expectativas de comportamiento dentro de la organización, convirtiendo el *soft law* en normas operativas²⁴.

Con el tiempo, estos estándares se integran en la cultura organizacional de las empresas y se transmiten mediante procesos de inducción, entrenamiento y evaluación interna. Nuevos empleados o colaboradores suelen aceptar formalmente estos parámetros como condición de vinculación laboral o comercial. De este modo, la empresa actúa como un microordenamiento normativo que internaliza reglas transnacionales y las proyecta hacia sus relaciones con terceros²⁵.

²² Guzman y Meyer, "International Soft Law", 174.

²³ Abbot y Snidal, "Hard and Soft Law in International Governance", 423.

²⁴ Brummer, "Why Soft Law Dominates International Finance - And Not Trade", 639 señala que los participantes del mercado tienden a tratar la adhesión a estándares internacionales como un indicador de buena práctica regulatoria y empresarial, lo que explica por qué las empresas los internalizan en sus procesos de decisión y gobierno corporativo.

²⁵ Guzman y Meyer, "International Soft Law", 174.

Desde el punto de vista del ordenamiento venezolano, esta incorporación sería plenamente válida siempre que no contravenga normas imperativas, el orden público o las buenas costumbres. En consecuencia, estos estándares se integran al derecho vivo de las relaciones comerciales a través de la autonomía privada y la autorregulación. Aunque no provienen del legislador, influyen decisivamente en la configuración práctica de obligaciones y responsabilidades²⁶.

Una segunda vía de incorporación es regulatoria. En Venezuela, numerosos estándares internacionales podrían ser formalmente recibidos mediante reglamentos, normas técnicas, circulares y disposiciones dictadas por órganos administrativos especializados. Instituciones como la Sudeban, el Banco Central o la Sunaval, entre otros podrían incorporar criterios prudenciales, reglas de supervisión y modelos de prevención frente a delitos financieros, creando un puente entre lo transnacional y lo interno²⁷.

Esta vía administrativa ha funcionado como una de las principales herramientas de modernización práctica del Derecho mercantil comparado, incluso en ausencia de reformas profundas en los sistemas. Mediante la regulación sectorial se introducen estándares de gestión de riesgos, transparencia y cumplimiento que alinean a los operadores locales con expectativas globales²⁸, aunque también se genera un fenómeno de dispersión normativa y fragmentación regulatoria.

La tercera vía es la incorporación contractual. En ejercicio de su autonomía de la voluntad, las partes pueden incorporar expresamente estándares internacionales, principios de *soft law* o normas modelo como parte de sus contratos. Esto puede realizarse mediante cláusulas de remisión, estipulaciones de cumplimiento, adopción de estándares técnicos específicos o adhesión a códigos de conducta sectoriales, convirtiendo el contrato en vehículo de recepción normativa.

En estos supuestos, el *soft law* deja de ser “soft” para transformarse en derecho obligatorio entre las partes: un verdadero hard law contractual. La fuerza vinculante no deriva del Estado, sino del consentimiento. Este fenómeno ilustra cómo el comercio contemporáneo produce normatividad privada con efectos jurídicos plenos, reconfigurando las fronteras entre derecho estatal y autorregulación transnacional²⁹.

²⁶ Sanquirico Pittevil, “Soft Law. Derecho y Terminología”, 423.

²⁷ Zaring, “Informal Procedure, Hard and Soft, in International Administration”, 572 y ss.

²⁸ Pistor, “The Standardization of Law and Its Effect on Developing Economies”, 99.

²⁹ Abbot y Snidal, “Hard and Soft Law in International Governance”, 427 y ss

Sin embargo, esta transformación opera bajo límites claros. La incorporación contractual de estándares internacionales no puede desconocer normas imperativas del ordenamiento nacional aplicable al contrato. La autonomía privada funciona como mecanismo de apertura normativa, pero no como vía para eludir controles de orden público o disposiciones inderogables del derecho venezolano³⁰.

Estas tres vías revelan que la normatividad internacional y transnacional ya está presente en el Derecho mercantil venezolano, aunque muchas veces de forma indirecta o fragmentaria. Los operadores económicos no actúan únicamente conforme a lo que establecen los códigos nacionales, sino también según lo que el mercado espera de ellos: estándares de diligencia, integridad y gobernanza que moldean su comportamiento cotidiano.

Ahora, el comercio contemporáneo en Venezuela se desarrolla dentro de un ecosistema normativo plural en el que conviven normas estatales con instrumentos transnacionales no codificados, pero en una estructura normativa que muchas veces pone trabas a la aplicación de normas y estándares que permitirían conducir eficientemente las relaciones comerciales. La coexistencia del sistema normativo plural no es accidental, sino estructural, responde a la interconexión de mercados y a la necesidad de previsibilidad y confianza en las transacciones comerciales, aun cuando todavía le falta fluidez.

A pesar de esto, desde el punto de vista del derecho positivo venezolano, la Ley de Derecho Internacional Privado opera como una verdadera puerta de entrada al sistema normativo transnacional. Su importancia radica en reconocer que el derecho aplicable a los contratos internacionales no se agota en la legislación estatal interna, sino que se abre a fuentes normativas de carácter transnacional con profundas implicaciones prácticas³¹.

En particular, la ley admite que en materia contractual pueden resultar aplicables los principios del derecho comercial internacional, las costumbres mercantiles y los usos y prácticas generalmente aceptados. Con ello, el ordenamiento venezolano legitima expresamente la relevancia jurídica de reglas no estatales en el tráfico comercial internacional, desplazando una concepción puramente legalista del derecho aplicable³².

³⁰ Sanquirico Pittevil, "Soft Law. Derecho y Terminología", 423 subraya que la eficacia práctica del *soft law* está siempre condicionada por el respeto a las normas imperativas del ordenamiento estatal, lo que impide que la autonomía privada funcione como mecanismo de elusión del orden público.

³¹ Ver artículo 31 de la Ley de Derecho Internacional Privado. Sobre este tema se puede revisar Javier L. Ochoa Muñoz, "Aplicación de la *lex mercatoria*", en *Ley de Derecho Internacional Privado Comentada*, II (UCV, 2005).

³² Ver Fernando Sanquirico Pittevil, "Venezuela", en *Soft law in international trade and finance. A comparative analysis of the harmonizing effect of the UCP*, ed. Agatha Brandão de Oliveira et al. (Brill Nijhoff, 2025).

Este reconocimiento implica aceptar que, en contratos internacionales, pueden desempeñar un rol decisivo fuentes no estrictamente estatales. Ello supone admitir que el Derecho mercantil contemporáneo opera dentro de una lógica plural que combina ley interna, usos del comercio, principios transnacionales y estándares internacionales de aceptación general.

No obstante, esta apertura no es ilimitada. La propia norma impone la condición de “general aceptación” para la aplicación de usos, prácticas y estándares. Este requisito excluye estándares cerrados o sectoriales que no hayan alcanzado reconocimiento amplio, instrumentos emergentes sin práctica consolidada y principios que carezcan de consenso internacional suficiente³³.

Sin embargo, incluso cuando un estándar no haya alcanzado uniformidad plena, puede ser aplicable si las partes deciden incorporarlo expresamente en su contrato. Este aspecto reafirma el papel central de la autonomía contractual como mecanismo de incorporación normativa, pues lo que no se impone como fuente general puede transformarse en vinculante mediante acuerdo.

Pese a esta apertura normativa, subsisten dificultades prácticas relevantes. En particular, la calificación jurisprudencial de cuándo un contrato es verdaderamente internacional no siempre se aplica con la profundidad requerida. Muchos jueces continúan analizando controversias comerciales con criterios predominantemente internos, limitando el alcance efectivo de la Ley de Derecho Internacional Privado³⁴.

Finalmente, cuando el contrato no puede calificarse como internacional, el régimen jurídico aplicable descansa fundamentalmente en el Código Civil y el Código de Comercio venezolano. En este ámbito se evidencia con mayor fuerza el desfase estructural del Derecho mercantil interno, que continúa operando con categorías tradicionales no siempre adecuadas al comercio contemporáneo.

IV. El desfase estructural del Código de Comercio y la necesidad de una modernización integral del Derecho mercantil venezolano

El problema se vuelve mucho más visible cuando dejamos de mirar el contrato internacional —con sus válvulas de escape, su práctica estandarizada y sus referencias transnacionales— y nos situamos en el terreno del contrato interno. Allí, la estructura jurídica aplicable descansa, en lo esencial, sobre dos columnas: el Código Civil y el

³³ Ochoa Muñoz, “Aplicación de la *lex mercatoria*”, 817 y ss

³⁴ Ver Sanquírigo Pittevil, “Venezuela”.

Código de Comercio. Y es precisamente en ese punto donde se revela, con particular nitidez, un desfase que ya no puede presentarse como una simple “antigüedad” normativa, sino como una disociación estructural entre el Derecho mercantil venezolano y la realidad económica contemporánea.

Conviene subrayar que esta constatación no implica desconocer el valor histórico del Código de Comercio. El texto formalmente vigente desde 1955 —que, en rigor, es una reforma parcial del cuerpo originalmente promulgado en 1908— cumplió una función decisiva en la organización del comercio nacional. Durante décadas, otorgó un lenguaje común a la contratación mercantil, estructuró figuras básicas de empresa y circulación, y proporcionó una estabilidad normativa que permitió que el tráfico comercial operara con cierta previsibilidad, incluso en momentos de tensión institucional.

Tampoco debe menospreciarse su orientación liberal. Esa vocación, especialmente visible en el modo en que el Código concibe la contratación, la empresa y la circulación de bienes, permitió durante un tiempo que el Derecho mercantil venezolano se modernizara “desde la práctica”. La interpretación judicial, la autonomía contractual y la incorporación indirecta de nuevas categorías —a veces por vía de analogía, a veces por recepción doctrinal— han funcionado como mecanismos de adaptación que compensaron, parcialmente, las limitaciones del texto positivo.

Sin embargo, es preciso detenernos nuevamente en este punto para precisar la naturaleza del problema. No se trata solo de que el Código sea antiguo, sino de que fue concebido para una estructura de mercado distinta. Las categorías que ordenan su arquitectura interna responden a una economía donde la empresa, el crédito, la circulación y la información operaban bajo presupuestos materiales que hoy se han transformado radicalmente. De allí que la brecha no sea meramente cronológica, sino conceptual: el Código no solo “falta”, sino que “piensa” el comercio desde un mundo que ya no existe.

La transformación contemporánea del comercio se explica, entre otras razones, por un cambio tecnológico que el texto mercantil venezolano no pudo prever. El comercio electrónico, los mercados digitales y la economía de datos han modificado el modo en que se forman, ejecutan y prueban las relaciones mercantiles. No es únicamente que aparezcan nuevos instrumentos, sino que se reconfiguran los elementos tradicionales del intercambio: la presencia, el consentimiento, la trazabilidad, la intermediación y la confianza ya no se construyen de la misma forma que en el comercio analógico.

A ello se suma un fenómeno igualmente relevante: la progresiva institucionalización del cumplimiento normativo. Programas estructurados de *compliance*, prevención de la corrupción y gestión de riesgos no constituyen hoy un accesorio reputacional, sino un requisito operativo para participar en cadenas globales de valor. La ausencia de un marco normativo moderno en estas materias no es inocua: genera incertidumbre, incrementa costos de transacción y, en la práctica, induce a las empresas a funcionar con criterios importados y fragmentarios, sin un soporte interno coherente que los reconozca y sistematice.

De la misma forma, la realidad empresarial contemporánea no se agota en la figura de la compañía individual. El comercio actual opera con grupos empresariales complejos, estructuras de control, vehículos financieros sofisticados y nuevas formas de financiamiento que desbordan las categorías mercantiles tradicionales. El problema, otra vez, no es que el Código no “mencione” estos fenómenos, sino que no ofrece un marco conceptual apto para tratarlos con consistencia, lo que obliga a soluciones *ad hoc* que, por definición, aumentan el margen de discrecionalidad y reducen la previsibilidad.

Estas carencias se vuelven todavía más críticas cuando consideramos la dimensión transfronteriza del comercio contemporáneo. La insolvencia transfronteriza, por ejemplo, dejó hace tiempo de ser un asunto excepcional: es una consecuencia natural de empresas que operan en múltiples jurisdicciones, con activos dispersos y acreedores globales. Un derecho concursal anclado en categorías domésticas rígidas no solo pierde eficiencia, sino que también debilita la posición del propio mercado, al dificultar la reestructuración y al entorpecer la coordinación con sistemas externos.

En este sentido, el Derecho mercantil nacional ya no puede concebirse como un sistema cerrado y autosuficiente. El comercio contemporáneo exige herramientas normativas que permitan previsibilidad, confianza, eficiencia y compatibilidad con estándares internacionales. De allí que la ausencia de regulación moderna no sea un problema meramente técnico, sino un obstáculo estructural para insertar a Venezuela en el ecosistema jurídico-económico global, donde el lenguaje normativo –y no solo el económico– se ha vuelto condición de acceso.

Llegados a este punto, la pregunta surge casi de manera inevitable: ¿es hoy necesaria una reforma del Código de Comercio? Y más aún: ¿basta con una reforma parcial o lo que se requiere es una recodificación estructural? La tentación de la reforma fragmentaria es comprensible: parece más rápida, políticamente más viable y, en apariencia, menos riesgosa. Sin embargo, es difícil sostener que una intervención aislada sea suficiente frente a desafíos que no son periféricos, sino sistémicos.

No porque la reforma no sea necesaria —porque lo es— sino porque una reforma incompleta, mal sistematizada o técnicamente poco rigurosa puede terminar produciendo un daño mayor que el beneficio que promete. Incorporar nuevas disposiciones sin una arquitectura coherente puede profundizar la dispersión normativa que ya caracteriza nuestro sistema, multiplicando parches, excepciones y regímenes especiales que fragmentan el Derecho mercantil en lugar de reconstruirlo.

La experiencia comparada demuestra, precisamente, que los procesos de modernización mercantil exigen visión de conjunto y técnica legislativa sólida. No basta con añadir instituciones contemporáneas; es necesario integrarlas en un sistema que las haga operativas, predecibles y compatibles con el resto del ordenamiento. En otras palabras, el problema no se resuelve acumulando normas, sino reordenando la lógica del sistema para que esas normas dialoguen entre sí sin contradicciones.

Ahora bien, lo que sí parece indiscutible es que la incorporación de estándares internacionales, principios transnacionales, prácticas del comercio global y normas de *soft law* resulta indispensable si se pretende adaptar el Derecho mercantil venezolano a la realidad contemporánea. Hoy el comercio no se desarrolla dentro de un mercado nacional autosuficiente, sino en redes contractuales y empresariales que exigen compatibilidad regulatoria, lenguajes comunes y mecanismos de cooperación jurídica.

Esto implica atender, necesariamente, áreas donde la actualización resulta impostergable: prevención estructurada de la corrupción, un derecho concursal moderno, comercio electrónico, nuevas formas societarias adaptadas a la economía digital, esquemas contemporáneos de inversión y financiamiento, entre otras instituciones que hoy se encuentran ausentes o insuficientemente tratadas en nuestra legislación. Si el Derecho mercantil pretende volver a cumplir su función histórica —ordenar el comercio y dar estabilidad al tráfico comercial— debe hacerlo con categorías que pertenezcan al mercado que existe y que está por venir, no al que existió.

Por ello, más que una reforma aislada, se requiere un esfuerzo serio de reconstrucción normativa, capaz de integrar de manera orgánica instrumentos como los desarrollos de UNCITRAL y otros modelos transnacionales relevantes, sin caer en la importación acrítica ni en la simple transcripción legislativa. El Código sigue siendo un punto de referencia fundamental, pero cualquier discusión sobre su reforma debe orientarse a un objetivo claro: permitir que el comercio venezolano pueda operar dentro de la nueva realidad económica mundial, con un Derecho mercantil moderno, coherente y alineado con estándares internacionales que, por su propia fuerza práctica, ya no pueden ser ignorados.

CONCLUSIONES

La principal conclusión de este artículo es que el Derecho mercantil contemporáneo no puede seguir siendo concebido como un sistema exclusivamente estatal y codificado. Los estándares internacionales y el *soft law* operan hoy como instrumentos funcionalmente normativos que estructuran expectativas de previsibilidad, integridad, eficiencia y confianza en los mercados globales, aun cuando carezcan de fuerza vinculante formal en sentido estricto. En la práctica, estos instrumentos influyen decisivamente en el diseño contractual, la organización empresarial y la evaluación del cumplimiento de obligaciones comerciales, reconfigurando así las fuentes operativas de regulación mercantil más allá del derecho positivo estatal.

Una segunda conclusión deriva de la distinción conceptual entre estándares internacionales y *soft law*. Mientras los estándares emergen principalmente de prácticas reiteradas del mercado y de necesidades técnicas de uniformidad, el *soft law* se expresa a través de principios, guías y reglas modelo que pueden tanto consolidar prácticas existentes como proyectar marcos normativos prospectivos para orientar conductas futuras. Su interacción es, por tanto, estructural y no accidental: el *soft law* puede cristalizar estándares, pero también puede anticiparlos, mientras que ciertos estándares pueden permanecer puramente técnicos sin adquirir forma normativa. Esta diferenciación resulta indispensable para comprender cómo la normatividad no estatal incide en la ordenación jurídica del comercio.

En tercer lugar, el sistema venezolano ya muestra múltiples canales de incorporación de estos instrumentos transnacionales en la vida mercantil interna. La autorregulación empresarial los internaliza mediante programas de cumplimiento, manuales corporativos, protocolos de gobernanza y sistemas de gestión de riesgos; la regulación administrativa puede recibirlos a través de estándares prudenciales y de supervisión; y la autonomía contractual los transforma en obligaciones vinculantes mediante cláusulas de remisión o compromisos de cumplimiento. El efecto acumulativo es la consolidación de un entorno normativo plural en el que el comportamiento comercial se guía simultáneamente por la ley estatal y por parámetros transnacionales de diligencia y gobernanza.

En cuarto lugar, la Ley de Derecho Internacional Privado opera como una verdadera puerta de entrada para fuentes no estatales en materia de contratos internacionales, al reconocer la relevancia jurídica de los usos, prácticas y principios generalmente aceptados del comercio internacional. Sin embargo, esta apertura está condicionada por un umbral de aceptación general y se ve limitada en la práctica cuando los tribunales adoptan criterios restrictivos para calificar la internacionalidad de las relaciones comerciales. En consecuencia, la eficacia real de esta apertura

normativa depende tanto del texto legal como de una metodología jurisprudencial dispuesta a dialogar con fuentes transnacionales.

En quinto término, el mayor desfase normativo se evidencia cuando el comercio se desenvuelve en el ámbito interno, donde el marco aplicable reposa fundamentalmente sobre el Código Civil y el Código de Comercio. El problema no es solo la antigüedad del Código de Comercio venezolano, sino su concepción estructural para una economía que ya no existe. El comercio digital, la economía de datos, los grupos empresariales complejos, las nuevas formas de financiamiento y la insolvencia transfronteriza desbordan categorías diseñadas para un mercado analógico y territorialmente circunscrito.

Sexto, aunque el Código de Comercio conserva un valor histórico y una orientación liberal que en su momento permitió cierta modernización práctica mediante interpretación y autonomía contractual, la brecha actual es conceptual y sistémica. La dependencia de soluciones *ad hoc* o de intervenciones regulatorias fragmentarias incrementa la discrecionalidad, reduce la previsibilidad y eleva los costos de transacción, debilitando la confianza del mercado. En un contexto donde la compatibilidad jurídica es condición de acceso a redes comerciales globales, este desfase opera como un obstáculo estructural para la reinserción económica de Venezuela.

Séptimo, desde una perspectiva de política legislativa, la modernización mercantil no puede reducirse a reformas parciales o acumulativas sin riesgo de profundizar la dispersión normativa. La experiencia comparada muestra que los procesos exitosos de actualización mercantil requieren una arquitectura legislativa coherente que integre nuevas instituciones dentro de un sistema funcional y consistente. El criterio rector debe ser la compatibilidad operativa: alinear el derecho interno con las dinámicas contemporáneas del comercio sin sacrificar coherencia sistemática ni controles de orden público.

Finalmente, una agenda de modernización integral debería incorporar de manera articulada y metodológicamente cuidadosa los instrumentos transnacionales relevantes –en particular los desarrollos de UNCITRAL y otros modelos ampliamente aceptados– junto con estándares operativos de gobernanza, cumplimiento, comercio digital e insolvencia. Este proceso debe evitar la importación acrítica o la simple transcripción normativa, privilegiando una recepción principiada que asegure ajuste sistemático con el ordenamiento venezolano. Bajo este enfoque, el Código de Comercio permanece como referencia histórica, pero el objetivo de la reforma debe ser la construcción de un Derecho mercantil moderno, coherente y funcionalmente alineado con la realidad económica global presente y futura.