

CONTRATACION ELECTRONICA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

Bach.: Giovana E. Yaro Peceros (*)

“La perfección de una obra consiste
en la unión de lo útil y de lo agradable”

Fábulas de IRIARTE

Sumario: 1. Nota introductoria.-, 2. Contratos en el comercio internacional de mercaderías.-, 3. Electronificación de los contratos.- 4.- ¿Contrato de transporte electrónico?.-, 5. ¿Crédito documentario electrónico?.-, 6. Nota conclusiva.

1. Nota introductoria.

El desarrollo tecnológico ha sido desde siempre un elemento dinamizador o porque no decirlo revolucionario en el mundo de los negocios haciendo más rápidos y cómodos los procesos tradicionales como la contratación, que en estos tiempos ha devenido en electrónica². La generalización e intensificación del modo electrónico de contratar se ha visto plasmado también en el comercio internacional en donde ha tenido una canalización perfecta debido a la nota de internacionalidad que reviste el comercio

electrónico. De esta manera, la contratación electrónica indirecta entre empresarios³ (B2B) ha venido incrementando las actividades de comercio exterior tanto en el plano pre contractual como de su perfeccionamiento y confirmación a través del elemento electrónico. Pero como es de imaginarse a pesar de estos logros de la tecnología la posibilidad de celebrar contratos con prestaciones recíprocas de ejecución simultánea es imposible en el comercio internacional de mercaderías, ya

(*) Bachiller en Derecho – Asistente de la cátedra de Derecho Internacional Público de la Facultad de Derecho. UNMSM.

¹ Artículo presentado por la Bach. Giovana Esther Yaro Peceros.

² Aunque existe una idea intuitiva de a qué estamos haciendo referencia cuando hablamos de <<contratación electrónica>>, no resulta fácil determinarlo con precisión. De una parte, hay que distinguir los contratos electrónicos de los que se han llamado <<contratos informáticos>>; esto es, aquellos que tienen por objeto un bien o servicio informático (un ordenador, una aplicación informática, el mantenimiento de una red, etc). Los que aquí interesan, y a los que llamamos contratos electrónicos, son aquellos que se celebran o perfeccionan por medios electrónicos. Vid. CLEMENTE MERO, M., *Algunas Consideraciones sobre la Contratación Electrónica*, Revista de Derecho Patrimonial, N° 4, 2000, p. 61.

³ Es posible distinguir un comercio electrónico directo y un comercio electrónico indirecto, según el modo de ejecución del contrato. En el primer tipo hay que incluir aquellos contratos que se celebran electrónicamente y se ejecutan también por vía electrónica. Se trata de contratos que tienen por objeto bienes inmateriales –como, por ejemplo, un programa informático, música, vídeos, fotografías, información, etc.- susceptibles de hacerse llegar a destinatario por el mismo medio por el que se contrata su suministro. En el segundo tipo hay que incluir los contratos electrónicos que tienen por objetos bienes tangibles que serán entregados por una vía distinta a la electrónica; normalmente mediante su transporte al lugar indicado por el destinatario. Vid. CLEMENTE MERO, M., *Algunas Consideraciones sobre la Contratación Electrónica*, cit., p. 63.



que esta se ve postergada por la presencia física de la mercancía que debe ser transportada hacia el lugar de cumplimiento de la obligación, lo cual implica la puesta en escena de otros contratos ya sea para el desaduanamiento o retiro de la mercancía como para el pago del mismo. Bajo este contexto, en este breve trabajo abordaremos el nivel de penetración que está teniendo el comercio electrónico en la contratación internacional, dejando para otros estudios la influencia que en general se está dando en todos los campos de la contratación empresarial⁴.

2. Contratos en el comercio o internacional de mercaderías

En el proceso del comercio internacional se realizan diversos contratos siendo el contrato base o motor el contrato de compraventa internacional de mercaderías⁵, que viene a ser el contrato sinalagmático en virtud del cual una parte entrega a otra la propiedad de una mercancía a cambio del pago de un

precio⁶. Constituyendo este el punto de partida del comercio internacional. Al respecto el marco uniforme de la Convención de Viena de 1980⁷ alude a lo largo de su articulado la concertación de una serie de contratos a fin de dar por cumplidas las obligaciones generadas del contrato de compraventa internacional. Así tenemos el art. 31 sobre la entrega de mercaderías y de los documentos; y el art. 55 sobre el pago del precio y su modo. En ese orden, se trae a colación el contrato de transporte y los distintos medios de pago como el contrato de crédito documentario, los que siempre caminan juntos en este proceso y a los que bien se debe sumar el contrato de seguro.

En cuanto al contrato de transporte en régimen de conocimiento, se le define como aquel por el que una persona (porteador) asume por un determinado precio, la obligación de transportar por mar, de un lugar a otro, mercancías bajo su propia custodia⁸, siendo este un contrato consensual que se prueba a través del conocimiento de em-

⁴ Al respecto se puede señalar que la contratación electrónica ha invadido todos los campos de la contratación tradicional, bajo el principio de equivalencia funcional. Incluso la intermediación financiera se ha visto canalizada a través del comercio electrónico, tanto la actividad bancaria (e-banca) -impulsora del desarrollo en diversos sectores como el de la compraventa de valores (e-bolsa). Sin embargo, es de apuntarse que el desarrollo de este tipo de contratos se ha visto favorecido gracias a la mayor utilización de la firma electrónica (elemento de seguridad), lo que de país a país varía, tanto en su uso como en su regulación.

⁵ Para un estudio detallado Vid. PERALES VISCASILLAS, *La Formación del Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías*. Valencia, 1996.

⁶ En una definición más precisa señalan FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA y CALVO CARAVACA que compraventa internacional de mercaderías, es aquel contrato que tiene por causa el intercambio de medios de pago usuales generalmente aceptados y a la transmisión y apropiación de bienes. Vid. *El Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías*. En *Contratos Internacionales*, Madrid, 1997, p. 146.

⁷ La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías del 11 de abril de 1980 conocida habitualmente como Convención de Viena forma en la actualidad parte del derecho interno de 48 países. Si bien como nos señala la profesora PERALES VISCASILLAS, el Perú, de momento, no ha entrado a formar parte del grupo de Estados parte de la Convención, los juristas y empresarios del país deben estar muy atentos a las reglas de la Convención de Viena, ya que si negocian un contrato con algún Estado parte, por ejemplo España, y el contrato nada dice acerca del derecho aplicable, resultará que si las normas del derecho internacional privado del foro remiten a la Ley de un Estado contratante (en nuestro ejemplo España), entonces la Convención de Viena será el derecho material aplicable al contrato (art. 1.1 (b) CNUCCIM). Vid. *Tratamiento Jurídico de las Cartas de Confirmación en la Convención de Viena de 1980*, Revista Jurídica del Perú, año XLVII, N° 13, 1997, p. 241 y ss.

⁸ Vid. PADILLA GONZALES, R., *El Transporte de Mercancías en Régimen de Conocimiento*, *Derecho Mercantil* (Coord. Guillermo Jiménez Sánchez), Barcelona, 1999, p. 902.



barque (Bill of Lading)⁹. Por tanto este es el documento en el que el capitán reconoce (de allí el nombre de conocimiento) haber recibido a bordo determinadas cosas para su transporte, las cuales una vez terminado promete entregar al legítimo tenedor del título, teniendo también de esta manera la calidad de título valor.

En cuanto a los medios de pago, como hemos señalado se tienen muchas posibilidades de pago (las que se pueden agrupar en medios de pago simples como la remesa, la letra de cambio, y el cheque; y, de otro lado los medios de pago documentados), siendo el más utilizado en el medio el crédito documentario. Según Charles Del Busto, el crédito documentario o carta de crédito es un compromiso emitido por un banco, actuando por cuenta del comprador (el ordenante) o en su propio nombre, de pagar al beneficiario el importe indicado en los instrumentos de giro y/o documentos siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones del crédito documentario¹⁰. En una definición más técnica, Marquez Narvaez lo define como una operación en virtud del cual el comprador de unas mercancías (ordenante) solicita de su banco (banco emisor) que suministre al vendedor de las mismas (beneficiario) una garantía, normalmente irrevocable, por la que se compromete a pagar una determinada cantidad de dinero

contra la presentación, en tiempo y forma conformes, de unos documentos especificados en la propia garantía.¹¹

El comprador con dicha garantía obtiene la tranquilidad de que el pago se realizará por medio de un banco, pero sólo si le son entregados los documentos que demuestren el envío de mercaderías que compró. A su vez, el vendedor sabe que si embarca conforme a lo previsto y obtiene los documentos que le fueron requeridos, habrá de cobrar el precio de venta por medio del banco que abrió el crédito documentario y que ha venido, de esta manera, a transformarse en garante de la operación¹². Así, el interés por este contrato complejo es doble: para el exportador, porque le confiere una garantía de pago más o menos fuerte según que el crédito sea irrevocable o no, una vez que el banco hubiera aceptado el vendedor está protegido contra la insolvencia del comprador. Para el importador, por su lado, al conferirle la certeza de no ser debitado por el banco sino en la hipótesis de que el vendedor hubiere presentado, en el plazo estipulado los documentos exigidos¹³.

Como podemos apreciar hasta este punto, la materia contractual en la compraventa internacional trae una correlación contractual en la que el soporte papel de la documentación tiene una significativa importancia y

⁹ Es necesario apuntar que con el término "Bill of Lading" se alude sólo al contrato de transporte marítimo, siendo la "guía Aérea" (Airway Bill of lading) el documento de embarque aéreo y la "carta de porte" el documento utilizado para el transporte de mercancía por carretera. Además, en el contrato de transporte marítimo hay que distinguir dos cauces contractuales: se trata, por un lado del *fletamento* de un buque; y de otro del transporte de cargamentos parciales en buques de línea regular, siendo este el tipo contractual al que se hace referencia en el presente trabajo, por ser el más usado y al que la regulación internacional uniforme le ha dado más desarrollo. Para una mayor profundización del contrato de transporte en general Vid. *Contratos Internacionales*, (Dir. Calvo Caravaca-Fernández de la Gándara), Madrid, 1997, ps. 465-708.

¹⁰ Vid. DEL BUSTO, Ch, *Guía CCI Sobre las Operaciones de Crédito Documentario*, Cámara de Comercio Internacional, 1994, p. 25.

¹¹ Vid. MARQUEZ NARVAEZ, *Medios de Pago en la Compraventa Internacional*, Instituto Empresarial de Comercio Exterior, Madrid, 1993, p. 146;

¹² Vid. RIVA, Jorge, *Crédito Documentario*, Buenos Aires, 1997, p. 2

¹³ Vid. BONFANTI, M., *Contratos Bancarios*, Buenos Aires, 1993, p. 230.



sobre la que cabe preguntarnos cómo se ha visto modificada en su praxis por la contratación electrónica.

3. Electronificación de los Contratos

El contrato es el principal instrumento jurídico de circulación de los valores patrimoniales y de la riqueza en el ámbito internacional. Es el vehículo típico del cambio en la economía del mercado internacional, *el cause legal* más utilizado para el desplazamiento de las cosas, derechos y servicios entre los sujetos que participan en el mercado¹⁴. Y al igual que todos los contratos, los contratos internacionales están sujetos a la conjunción clásica del acuerdo de voluntades.

En el campo de la contratación electrónica, este acuerdo de voluntades se va a celebrar y perfeccionar por medios electrónicos¹⁵. Precisándose que lo relevante para comprender a un contrato como contrato electrónico es que, al menos, la declaración de aceptación -que da vida al contrato- se transmita por dicho método de comunicación¹⁶. Lo

cual no le resta validez al contrato atendiendo al principio de equivalencia funcional¹⁷ que le da mayor amplitud al principio de libertad de forma, pues aquellos contratos que requieren de la formalidad del soporte papel, también se encuentran válidamente celebrados si se realizan por los medios electrónicos, esto es, si no requieren de otras formalidades adicionales¹⁸.

Así, en la Compraventa Internacional de Mercaderías la concurrencia de la oferta y la aceptación¹⁹, realizada por medios electrónicos (fax, teléfono, comunicación a través de sistemas EDI, internet, y en general cualquier medio de transmisión electrónica, como internet móvil, etc.) va a dar como válido el acuerdo de voluntades²⁰.

La electronificación contractual, como la preferimos llamar, se ha hecho más tangible en la regulación uniforme de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico, en la que se le ha dado un tratamiento más específico. Así, la Comisión encargada de su redacción, tomaría nota de que el transporte de mercancías era la rama comercial

¹⁴ Vid. *Contratos Internacionales*, (Dir. Calvo Caravaca-Fernández de la Gándara), cit., p. 41.

¹⁵ Vid. *supra* 2.

¹⁶ Vid. PERALES VISCASILLAS, M., *Formación del Contrato Electrónico, Régimen Jurídico de Internet* (Coords. Javier Cremades, Fernández-Ordoñez y Rafael Illescas), Madrid, 2002, p. 881.

¹⁷ Este principio aplicado específicamente a la Firma Electrónica, en nuestro medio esta recogido en el art. 1 de la Ley N° 27269 (28/05/2000), en el que se le da la misma validez y eficacia jurídica que el uso de una firma manuscrita y otra análoga que conlleve manifestación de voluntad. También en virtud de este mismo principio se han modificado e incorporado al Código Civil los artículos 141, 141-A y 1374 por Ley N° 27291 (24/06/2000), en el que se reitera la validez de la utilización de los medios electrónicos para la comunicación de la manifestación de la voluntad.

¹⁸ Vid. JULIA-BARCELO, R., *Contratos Electrónicos B2B: creación de un marco jurídico << a la carta >> en Régimen Jurídico de Internet* (Coords. Javier Cremades, Fernández-Ordoñez y Rafael Illescas), cit., p. 555.

¹⁹ Vid. DIEZ-PICAZO, L., *Compraventa Internacional de Mercaderías*, Madrid, 1998, p. 164; *Fundamentos del Derecho Patrimonial*, Madrid, 1996, v. 1, 1996, p. 267 y ss.

²⁰ Vid. *Infra* 17. A este respecto la jurisprudencia STS del 28 de enero del 2000 (RJ 2000, 454) nos señala este caso en que "Internationale Jute Maatschappij Bv" afirma haber realizado un contrato de compraventa con "Marín Palomares SL", en virtud del cual la primera se comprometió a entregar a la segunda ochocientos mil bolsas de yute por el precio de 55,90 dólares americanos por cada cien bolsas. Habiéndose dado la aceptación a la misma por medio de un fax, el cual dice: "Referencia: Pedido de bolsas de yute. Confirmamos el pedido de 800.000 bolsas, al precio ofertado de US\$ 55,90/100 bolsa. Por favor, envíe urgentemente el primer cargamento y mande por fax la factura"...A lo cual la STS declara la EXISTENCIA del contrato a partir del contenido del fax. Vid. OLIVA BLAZQUEZ, *Aceptación, Contraferia y modificación del contrato de Compraventa Internacional a la luz del artículo 8 del Convenio de Viena* (comentario a la STS de 28 de enero 2000 RJ 2000, 454) en *Revista de Derecho Patrimonial*, n° 5, 2000, p. 203 y ss.



en la que era más probable que se recurriera a las comunicaciones electrónicas, por lo que era aquella en la que se necesitaba más urgentemente un marco jurídico que facilitara el empleo de esos medios de comunicación²¹.

4. ¿Contrato de transporte electrónico?

De esta manera, no es de extrañarse tener que hablar de un contrato de transporte electrónico²², el cual puede denotar imprecisión pues es el conocimiento de embarque el que se electrifica, ya que como lo habíamos señalado antes, es este el que sirve de medio de prueba del contrato de transporte.

La justificación para esta electrificación resulta de la mayor brevedad de los plazos de ejecución de transporte y, sobre todo, los inconvenientes operativos a los que se enfrenta cualquier pretendida negociación de la carga *in transitu*, determina que, con frecuencia, las mercancías lleguen a su destino antes de que el consignatario pueda disponer del documento a cuya presentación se haya subordinada la entrega de los géneros. El referido retraso en la llegada del documento de transporte acarrea perjuicios económicos tanto para el destinatario de la carga como para el propio porteador. Por ello varios han sido los intentos de crear documentos de transporte electrónicos, algunos

de los cuales promovidos por la iniciativa privada (empresas de transporte y banca, principalmente), mientras que otros son fruto del esfuerzo realizado por organizaciones internacionales, principalmente el Comité Marítimo Internacional (CMI), la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) y la Cámara de Comercio Internacional (CCI). Así tenemos que en 1971 se tenía un modelo de "seawaybill"²³ denominado *Data Freight Receipt* con la que se resolvía el retraso en la llegada del documento, ya que el cargador comunicaba electrónicamente al porteador los datos descriptivos de los géneros, dándosele por el mismo medio las notificaciones. Otro intento lo tenemos en 1986, con el denominado experimento *Se Doc*, el cual consistía en la constitución de una sociedad que actuaba como depositaria de los conocimientos de embarque emitidos. También, entre los grandes intentos tenemos el sistema establecido por las reglas del CMI (1990). Todos estos son el precedente que ha tenido el actual sistema BOLERO, el último de los experimentos que han sido llevados a cabo por los protagonistas del tráfico a fin de fomentar el uso de conocimientos de embarque electrónicos. El proyecto Bolero nació por iniciativa de la Comisión Europea en abril de 1994, formando parte del referido proyecto empresarios de transporte – compañías navieras -, bancos, importadores, exportadores y compañías de

²¹ Vid. Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico con la Guía para su incorporación al derecho interno aprobado en 1998. Naciones Unidas, Nueva York, 1999, p. 61.

²² El término <<electrificación>> lo tomamos de MADRID PARRA, A., *El Transporte Terrestre de Mercancías: internacionalización y electrificación*, en *El Transporte Terrestre Nacional e Internacional*, (Dir. Rafael Illescas), Madrid, 1997, p. 129: << el fenómeno económico y jurídico, de creciente e imparable difusión, mediante el que la forma tradicional en papel mecánico o autografiado de celebración y documentación del contrato de transporte, así como de representación de las mercancías transportadas durante su ejecución, es sustituida en todo o en parte por uno o varios mensajes de datos o, en su caso, intercambios electrónicos de datos (EDI)

²³ Vid. *Supra* 27.



telecomunicaciones.²⁴

En el sistema **Bolero Bill of lading**, su funcionamiento nos lleva a un denominado Registro de Títulos, servicio destinado a registrar y transferir derechos y obligaciones contenidos en estos títulos, los cuales pueden ser creados, transmitidos, enmendados y sometidos a condiciones de una forma segura a través de la conexión del Registro con la plataforma de mensajes (lo cual es un sistema cerrado al que hay que incorporarse). Los certificados de emisión del conocimiento son automáticamente notificados a las partes mediante un protocolo único de mensajes que ofrece **Bolero.net**: cuando el emisor emite un **Bolero Bill of lading**, recibe inmediatamente un certificado y entonces el título es enviado al destinatario. Cuando el destinatario recibe el **Bolero Bill of lading**, automáticamente recibe un certificado que acredita que lo ha recibido. Acto seguido, **Bolero.net** notifica a la persona que ha emitido el **Bolero Bill of lading**, que éste ha sido recibido. La garantía del sistema Bolero.net se basa en estos certificados, los cuales acreditan la identidad de la persona que emite el conocimiento y el contenido íntegro e inalterado del mismo.

Este innovador sistema ofrece a sus usuarios grandes beneficios debido a que, mediante la transmisión electrónica de estos títulos, los costes de transacción se reducen, los ciclos disminuyen y las cargas administrativas se recortan.

Sin embargo, a pesar de que Bolero Bill of Lading actúa como recibo de mercancías y como documento que acredita la existencia y contenido del contrato de transporte no reconoce la configuración de título valor que posee el conocimiento de embarque y, en consecuencia su calidad de título de tradición (*document of title*)²⁵. El surgimiento de este documento electrónico ha llevado a la crisis de su calidad de título valor negociable, pues ya no basta tener el conocimiento de embarque documento, sino que se registre. La entrega física del título –papel– como mecanismo que opera la cesión del derecho incorporado en los títulos valores, viene sustituida en el sistema BOLERO por el envío al registro del mensaje de transmisión y la correspondiente anotación en el mismo de los datos del nuevo tenedor, tras la ratificación por parte de éste²⁶. Lo cual parece ser la mejor opción para los operadores, ya que incluso desde antes, se ha tenido la apa-

²⁴ Durante los años 1995 y 1996 el proyecto BOLERO estuvo en *Insurance Association Ltd.* – se inició una segunda etapa en la organización y diseño del sistema proyectado. Así en 1998 se creó << BOLERO Operations Ltd.>> bajo la administración de SWIFT Y TTC. La implicación de ambas empresas en el proyecto BOLERO resultó determinante para la consolidación definitiva del mismo. El sistema fue definitivamente puesto en funcionamiento en septiembre de 1999 habiendo obtenido una extraordinaria acogida por los protagonistas del tráfico económico. Para mayor examen de los orígenes y evolución del sistema BOLERO vid. << <http://www.BOLEROltd.com>>>.

²⁵ Vid. MARTIN CASTRO, M., Documentación Electrónica en el Contrato de Transporte en *Régimen Jurídico de Internet*, cit., p. 632.

²⁶ Así se propone que los endosos se sustituyan por novaciones contractuales subjetivas. Bolero actúa como mandatario representativo de todos sus clientes en el sistema con facultades para rehacer sucesivos contratos de transporte entre porteador y cada nuevo endosatario del conocimiento. A esto le llaman algo así como «posesión constructiva». La mayoría de los sistemas legales no están preparados para algo así. Por ahora sería necesario que el documento electrónico no supusiese, en sí, un problema más. Esto es, que a la hora de afrontar un litigio, las partes no pudiesen alegar razón alguna derivada de la naturaleza electrónica del documento original, sino que los principios del Derecho y los Usos del Comercio de siempre sean aplicados «sin interferencia electrónica». Vid. De Castro García, J., *Necesidades legislativas en materia de conocimiento de embarque electrónico*, <<http://noticias.juridicas.com/areas_virtual/Articulos/20-Derecho%20Inform%20Eltico/200006-elec.htm>>, 2000, (3 de mayo del 2003).



rición de cartas de porte²⁷, para algunos sectores del tráfico marítimo, con el único fin de que apelando a su no negociabilidad se reduzca el riesgo de fraude marítimo, lo que se presenta al circular de manera irregular el conocimiento de embarque, del cual se emiten numerosos duplicados.,

Es incuestionable, pues, que el desarrollo e implantación de este sistema permite vislumbrar grandes posibilidades y ofrece grandes beneficios para todos los operadores marítimos, por lo que la tendencia a la electrificación parece ser el camino que han de seguir todos los contratos en el comercio internacional.

5. ¿Créditos documentarios Electrónicos?

Siendo parte del engranaje que es la contratación en el comercio internacional, el contrato de crédito documentario no podía quedar fuera de esta tendencia, sobretodo si entendemos que este es un medio de pago documentado y al estar estos documentos en forma electrónica, era una consecuencia natural la evolución del contrato que ahora tratamos. Superándose así las habituales discrepancias en la documentación que dan origen a incumplimientos, y con ello a la falta de pago, además de superar el riesgo de la documentación fraudulenta.

Si bien, la Cámara de Comercio Internacional de París consideraba aceptables desde 1993 los documentos emitidos por procedi-

mientos electrónicos en las Reglas y Usos Uniformes sobre Créditos Documentarios (UCP 500) en la Regla 20. en noviembre del 2001 la Comisión de Técnicas y Prácticas Bancarias de la Cámara de Comercio Internacional discutió el texto definitivo de las RUU-: las “Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios electrónicos” – RUUe- (*Electronic Uniform Customs and Practice –eUCP-*, en la versión inglesa) las que han entrado en rigor desde el 31 de marzo del 2002, considerándose un añadido a la UCP 500. Con lo que la Cámara de Comercio Internacional pretende dar una respuesta contundente a los cambios y adaptaciones que requieren para su correcto funcionamiento los créditos documentarios electrónicos, ya que la UCP 500, parte siempre de un documento que se plasma en papel, con independencia de que se produzca por medios automatizados.

6. Nota Conclusiva

El proceso de mundialización de la economía y las posibilidades que ha abierto el comercio electrónico acabarán imponiéndose en un mercado internacional cada vez más global, en el que los empresarios no pueden sustraerse de la nueva forma de hacer negocios. La contratación electrónica de esta manera ha venido a incrementar las operaciones de comercio y por ello no sorprende que sea punto de estudio en los procesos de integración regionales, siendo de particular interés para el empresario la observancia de la regulación subnacional, cada vez más cerca de nuestro entorno.

²⁷ Las funciones de prueba de la recepción y de las características de las mercancías y de prueba del contrato la cumplen todos los documentos del transporte, sean o no negociables. En este caso deben entenderse superadas las objeciones a la sustitución del papel por soportes electrónicos.

Sin embargo, las mayores dificultades se han suscitado a la hora de reconocer la posibilidad de que la electrónica sustituya a los documentos del transporte negociables en la función que estos cumplen de facilitar la transmisión de las mercancías. De hecho es interesante observar que hasta ahora no se han planteado serios inconvenientes a la instauración de sistemas de documentación electrónica que sustituirían a los *seawaybills* (carta de porte marítimas que, por definición, no son títulos valor, STS 3 de marzo de 1997), mientras que los sistemas referidos a los documentos electrónicos negociables no han merecido la confianza de los operadores económicos y han suscitado cierto recelo en la doctrina internacional. RECALDE CASTELLS, A., *Electronificación de los Título Valor en Régimen Jurídico de Internet*, cit., p. 592.