

ESTUDIOS

CONTRATOS MERCANTILES. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

SEGISMUNDO TORRECILLAS LÓPEZ

PRÓLOGO DE JOSÉ LUIS PÉREZ SERRABONA GONZÁLEZ

INCLUYE LIBRO
ELECTRÓNICO

III ARANZADI

ÍNDICE

I. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL.....	6
1.1. El régimen del Convenio de Roma	7
1.2. Contrato internacional.....	11
1.2.A. Elementos personales	12
1.2.B. Elementos formales	12
1.2.C. Elementos reales	12
1.2.D. Función del contrato internacional	13
1.2.E. Importancia del contrato en el ámbito internacional	13
II. LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL	15
2.1. Requisitos de la compraventa	16
2.2. La regulación de la compraventa internacional	16
2.3. La definición de compraventa a la que se refiere la Convención de Viena.....	17
2.4. Interpretación del contrato	18
2.5. Principales obligaciones para el vendedor.....	18
2.6. Entrega de mercancías	19
2.7. Obligación de saneamiento por evicción	24
2.8. Transmisión de la propiedad.....	26
2.9. Entrega de los documentos relacionados	26
2.10. Obligaciones del comprador.....	27
III. EL TRANSPORTE INTERNACIONAL. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL	31
IV. FUNCIONES DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL	33
V. CLASES DE TRANSPORTE.....	34
VI. CONTRATACIÓN NACIONAL (LEY 15/2009).....	35
6.1. El contrato de transporte terrestre en el ordenamiento jurídico español.....	35
A) Concepto	35
B) Regulación jurídica	36
C) Ámbito de aplicación	37
D) Naturaleza jurídica del contrato	38
E) Características del contrato.....	38
F) Elementos personales del contrato.....	39
6.2. Documentación del contrato. La carta de porte: naturaleza y requisitos	41
6.3. Obligaciones de las partes del contrato.....	48
A. Obligaciones del porteador.....	48
B. Obligaciones del consignatario (hoy, destinatario), (bustillo tejedor).....	50
6.4. Responsabilidad del porteador	51

6.5. Pluralidad de portadores.....	54
6.6. Privilegio del transportista	55
6.7. El deje de cuenta	55
VII. JUNTAS ARBITRALES DE TRANSPORTE.....	58
7.1. Proceso de reclamación y actuación de una JAT.....	61
A) Reclamación.....	61
VIII. EL CONTRATO DE TRANSPORTE TERRESTRE INTERNACIONAL	61
8.1. Incoterms 2010.....	69
8.2. Incoterms para cualquier modo o modos de transporte	73
8.2.1. EXW. Ex works (“EN FÁBRICA”).....	73
8.2.2. FCA. Free Carrier (“FRANCO TRANSPORTISTA”)	74
8.2.3 CPT. Carriage paid to (“TRANSPORTE PAGADO HASTA”).....	75
8.2.4. CIP. Carriage and insurance paid to (“TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA”)	76
8.2.5. DAT. Delivered at terminal (“ENTREGADA EN TERMINAL”).....	¡Error! Marcador no definido.
8.2.6. DAP. Delivered at place (“ENTREGADA EN LUGAR”)	76
8.2.7. DDP. Delivered duty paid (“ENTREGADA DERECHOS PAGADOS”)	77
8.3. Incoterms para transporte marítimo y vías navegables ¡Error! Marcador no definido.	
8.3.1. FAS. Free Alongside Ship (“FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE”) ...	¡Error! Marcador no definido.
8.3.2. FOB. Free on board (“FRANCO A BORDO”).....	¡Error! Marcador no definido.
8.3.3. CFR. Cost and Freight (“COSTE Y FLETE”).....	¡Error! Marcador no definido.
8.3.4. CIF. Cost, insurance and freight (“COSTE, SEGURO Y FLETE”).....	¡Error! Marcador no definido.
8.4. Elección del incoterm adecuado	77
IX. CLASIFICACIÓN DE LOS TRANSPORTES INTERNACIONALES DE MERCANCIAS.....	77
9.1. Transportes internacionales liberalizados	78
9.2. Transportes internacionales sujetos a autorización.....	78
A. Autorizaciones multilaterales	78
B. Autorizaciones bilaterales.....	78
X. TRANSPORTE MARÍTIMO.....	78
10.1 Introducción	78
10.2. Contratación nacional	80
10.3. Los contratos de utilización del buque.....	80
A. El contrato de arrendamiento del buque.....	80
B. El contrato de fletamento.....	81
C. El conocimiento de embarque	84

10.4. La responsabilidad del porteador marítimo	87
10.5. Las especialidades procesales marítimas	89
10.6. Requisitos literales y elementos personales	90
10.7. Distintas modalidades de <i>bill of lading</i>	91
10.8. Clases de <i>bill of lading</i> "conocimiento de embarque"	93
10.9. Contratación internacional en materia de contrato de transporte marítimo	94
A. Marco jurídico aplicable al contrato de transporte internacional en BL	94
B. Cotizaciones y Costes de Transporte Marítimo	95
C. Elementos de una cotización marítima	95
XI. CONTRATO DE TRANSPORTE AÉREO	96
11.1. Introducción	96
A. Ventajas	97
B. Inconvenientes	97
11.2. Transporte de mercancías	97
11.3. Contratación internacional	99
11.3.1. Marco jurídico de la Contratación Internacional	99
11.3.2. Contrato de Transporte Aéreo o Air Waybill (AWB)	100
11.3.3. Costes y Tarifas de Carga Aérea	100
11.3.4. Responsabilidad del porteador	101
XII. FERROCARRIL	102
12.1. Introducción	102
12.2. Contratación nacional	104
12.3. Contratación Internacional	105
12.3.1. Normativa aplicable	105
12.3.2. Formalización del contrato de transporte. Carta de porte CIM	106
12.3.3. Costes y Tarifas Ferroviarias	107
12.3.4. El Reglamento (UE) nº 1371/2007 y su ámbito de aplicación	108
A.1. Relación de los derechos de los viajeros de ferrocarril	109
XIII. EL TRANSPORTE MULTIMODAL	115
13.1. Introducción	115
13.2. Contratación Nacional	117
13.3. Contratación Internacional	119
13.3.1. Marco jurídico aplicable	119
13.3.2. Contrato de Transporte Multimodal	120
13.3.3. Negociación de documentos FIATA	121
XIV. CONTRATOS DE INTERMEDIACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	122
14.1. Las <i>joint ventures</i>	132

14.2. La Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE)	134
XV. BIBLIOGRAFÍA	140
XVI. ANEXOS	150

**CONTRATOS MERCANTILES. CONTRATACIÓN
INTERNACIONAL**

Prof. Dr. Segismundo Torrecillas López

I. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL. TRANSCENDENCIA DEL CONTRATO INTERNACIONAL

La contratación internacional se caracteriza, visto de forma muy simple, por el hecho de afectar a dos o más ordenamientos jurídicos, motivado porque los elementos típicos del contrato (las partes, el objeto, lugar de conclusión de ejecución, etc.) se encuentran localizados en diversos países. Esta circunstancia, lógicamente conlleva incertidumbre para las partes del contrato que puede, en numerosos casos, afectar a la conclusión del contrato. Es más, la situación se agrava porque a las dificultades apuntadas anteriormente se suman otros inconvenientes como por ejemplo que las disposiciones internas de los ordenamientos jurídicos resultan -parece lógico, ya que su ámbito de aplicación está pensado para resolver cuestiones internas de cada Estado-, en ocasiones insuficientes o inadecuadas para resolver las controversias que se plantean en un contrato internacional. Si a todas estas dificultades les añadimos el hecho de que no existe una ley universal propia del comercio exterior (multiplicidad de sistemas jurídicos en presencia, variedad de usos y costumbres aplicables al contrato, pluralidad de jurisdicciones capaces de conocer el asunto) la solución que nos queda viene de la mano de los intentos de unificación y aproximación de la legislación comparada por medio de la acción de organizaciones internacionales tales como la O.N.U., a través de la Comisión de Derecho mercantil internacional (UNCITRAL/CNUDMI), de la acción de la Unión Europea, del Instituto de Roma para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), la Conferencia de la Haya de Derecho Internacional Privado, etc. encaminadas a la confección de diversos Tratados internacionales, leyes comunes, recomendaciones, leyes- modelo, guías internacionales, etc.

Existen dos sistemas diferentes y complementarios de regulación:

1. Originado por los propios agentes y operadores económicos, al margen de las instituciones estatales, ha dado lugar a mecanismos privados de autorregulación. En esta primera forma de resolución del conflicto juega un papel importante la *Lex Mercatoria* y el Arbitraje Comercial Internacional.
2. Basado en la iniciativa de los Estados, que proceden a la uniformidad de sus derechos (a través de la unificación de sus normas de conflicto de leyes y materiales) y establecen sistemas de reconocimiento de las decisiones de sus autoridades.

Es cierto que existe una necesidad de plasmar materialmente las diversas transacciones comerciales internacionales en un documento, específicamente, en un contrato internacional que recoja, a modo de recordatorio para las partes firmantes del contrato lo acordado en el mismo, con el fin de conocer exactamente las obligaciones que se desprenden del contrato para

las partes implicadas en el mismo. Sí a esta necesidad le sumamos el contexto internacional y globalización a la que estamos sometido, no nos sorprenderemos en afirmar la importancia actual del contrato internacional. La contratación mercantil internacional está adquiriendo cada día mayor protagonismo en el escenario internacional. Ello genera, para los operadores comerciales internacionales, problemas a la hora de confeccionar el contrato internacional como consecuencia de la aplicación de los medios tecnológicos y ello unido a la complejidad del mundo de las divisas. Por ello, se hace irremediablemente necesario un conocimiento profundo de los distintos instrumentos jurídicos que condicionan los contratos mercantiles internacionales, al mismo tiempo que se exige una comprensión de los aspectos principales que necesariamente hemos de tener en cuenta en un contrato mercantil internacional, todo ello sumado al necesario conocimiento de las particularidades y riesgos que aparecen en las distintas figuras contractuales internacionales.

1.1. El derogado régimen del Convenio de Roma

Es sobresaliente la importancia que ha tenido el Convenio sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, hecho en Roma el 19 junio 1980, transformado en el Reglamento (CE) N° 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de junio de 2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I), en la construcción del Espacio Judicial Europeo¹

El Convenio de Roma es de aplicación a las obligaciones contractuales, sean de carácter civil o comercial, cuando en ellas exista un conflicto de leyes, es decir haya diferentes leyes que puedan regir tal situación (artículo 1.1). Al hablar de "conflicto de leyes" el Convenio incluye no solamente las situaciones internacionales, sino también las que se encuentren localizadas dentro de un país donde coexistan diferentes ordenamientos jurídicos, como por ejemplo España.

El régimen establecido en el Convenio es, por así decirlo, un sistema bastante liberal: el contrato será regido por la ley que quieran las partes. Eso sí, la única exigencia requerida es que se trate de una ley (lo cual excluye los principios generales del derecho, la *Lex Mercatoria*, etc.). Aunque es cierto que esta ley puede ser cualquiera, no siendo necesario que presente ninguna conexión con el contrato. Sin embargo, en los casos en los que todos los demás elementos de la situación estén localizados en un solo país, la ley elegida -parece de lógica- deberá respetar las disposiciones obligatorias (imperativas) de la ley de tal país.

La elección de la Ley (esto es, es el Derecho vigente, el que se encuentra en vigor en el momento de aplicarlo, no el que existía en el momento de elegirlo) a aplicar por las partes, puede ser trascrita de forma expresa o deducirse razonablemente de las circunstancias y términos del negocio. En aras de no crear potenciales controversias interpretativas, se aconseja que cuanto más clara sea esta elección, mejor.

Hay que manifestar que ésta libertad de elección que se dispensa a las partes implicadas en el contrato, está pensada, en principio, para los casos en que exista un conflicto de leyes. Pero, es más, el propio Convenio permite que las partes elijan la ley que se va a aplicar a su contrato, incluso en conflictos que están totalmente localizadas en un solo ordenamiento

¹ Texto del Convenio de Roma en su versión consolidada en DOUE C 334 de 30 diciembre 2005. Texto original en español en BOE núm. 171 de 19 julio 1993, corr. errores BOE núm. 189 de 9 agosto 1993. Texto del Reglamento Roma I en DOUE L 177 de 4 julio 2008.

jurídico y, por tanto, no ofrezcan dudas. El Convenio solo exige que la ley escogida por las partes respete las disposiciones obligatorias del país donde los elementos del contrato estén situados.

En consonancia con el espíritu liberal del Convenio expuesto más arriba, conviene apuntar que las partes pueden realizar esta elección en cualquier fase de la contratación : antes, durante o después de la conclusión del contrato, e incluso modificarlo cuando quieran. La única premisa que establece el Convenio al respecto es que, en caso de que exista cambio, el mismo no puede afectar ni a la validez formal del contrato ni a los derechos de terceros.

Al hacer esta elección, se aceptan las reformas que puedan tener lugar más tarde (no es posible la "congelación" del Derecho, es decir, la incorporación de éste tal y como se encuentre formulado en un determinado momento). Las partes, una realizada su elección , deben de someterse a la misma.

En el hipotetico caso de que las partes no se hayan pronunciado sobre la ley que se debe de aplicar , el Convenio establece que será la ley que presente los vínculos más estrechos con el contrato. El Convenio presupone en estos casos que de proceder así, Se considera la ley del país donde *la parte que debe realizar la prestación característica del contrato tiene, en el momento de la conclusión de éste, su residencia habitual o su administración central*, entendiendo *por* “prestación característica del contrato” la obligación típica del contrato. Por regla general, será la que no consista en pagar una cantidad de dinero. Por ejemplo, en una compraventa, "la prestación característica del contrato" es la entrega de la propiedad del bien vendido por parte del vendedor al comprador, y no el pago del precio que realiza a cambio el comprador (el pago de un dinero se repite en muchos contratos, con lo cual no puede ser lo que lo caracterice). En este caso se aplicaría entonces la ley del vendedor. Esta presunción no se aplicará en los casos en que dicha prestación no pueda ser determinada o cuando resulte del conjunto de circunstancias que el contrato tiene vínculos más estrechos con otro país.

El Convenio dispone que la ley se aplicará especialmente a:

1. Su interpretación.
2. El cumplimiento de las obligaciones que genere.
3. Las consecuencias de la inejecución de tales obligaciones.
4. Los modos de extinción de las mismas, así como la prescripción y caducidad basadas en la expiración de un plazo.
5. Las consecuencias de la nulidad.

En lo que se refiere a las modalidades de ejecución y las medidas que se deberán tomar en caso de inejecución, se aplicará la ley del país donde tenga lugar dicha ejecución.

¿Cuál es la extensión del campo de aplicación de la ley?

Esto depende de la extensión que le quieran dar las partes. La ley elegida puede regular todo o parte del contrato, pudiendo someter distintos elementos de un mismo contrato a varias leyes diferentes.

La ley elegida tiene unos límites, siendo los principales:

1. Las normas imperativas (obligatorias) de la ley elegida.

2. Las normas imperativas de la ley del foro, es decir, las disposiciones obligatorias de la ley del país del juez que deban ser aplicadas al contrato de que se trate.
3. Además, el juez podrá también aplicar las normas imperativas de la ley del país con el cual el contrato presente vínculos muy estrechos.

Todo ello es de gran importancia ya que así se evita que las partes, al elegir la ley que va a regir su contrato, puedan escapar a las prohibiciones que les imponen las leyes que normalmente se deberían aplicar.

La interpretación y la aplicación de la Convención se harán teniendo en cuenta su carácter internacional así como la importancia de llegar a una uniformidad en este campo. Hemos de decir, al respecto que, se ha establecido una competencia general a favor del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en este campo.

El Convenio se aplica a los contratos celebrados con posterioridad a su entrada en vigor (art. 17); excluye el reenvío (art. 15), y da prioridad al Derecho Comunitario (art. 20), así como a los otros convenios internacionales de los que los Estados contratantes formen parte (art. 21).

Los supuestos en que el Convenio no se aplica se rigen por el Código Civil. Estos casos son los siguientes:

1. El estado y la capacidad de las personas físicas.
2. Las obligaciones contractuales que se refieren a testamentos y sucesiones, regímenes matrimoniales y a los derechos y deberes que derivan de relaciones de familia, de parentesco, de matrimonio y afinidad, incluidas las obligaciones alimenticias respecto a la filiación no matrimonial.
3. Las obligaciones nacidas de letras de cambio, cheques, billetes a la orden y de otros instrumentos negociables, en la medida en que las obligaciones nacidas de estos instrumentos derivan de su carácter negociable.
4. Las convenciones de arbitraje y de elección de foro.
5. Las cuestiones del derecho de sociedades, asociaciones y personas morales
6. La cuestión de saber si un intermediario puede obligar a la persona por cuenta de la cual pretende actuar.
7. La constitución de trusts, a las relaciones que crean entre los constituyentes, los trustees y los beneficiarios.
8. La prueba y al proceso, bajo reserva del artículo 14. 2. Art. 1.3: A los contratos de seguros que cubren riesgos situados en el territorio de los estados de la Comunidad. Este párrafo no incluye los contratos de reaseguro.

El Código dispone que las obligaciones contractuales se regirán por la ley a la que las partes se hayan sometido expresamente, siempre que tenga alguna conexión con el negocio de que se trate. (Es un régimen menos liberal que el del Convenio). Si no hay elección, se aplicará la ley nacional común a las partes; a falta de ella, la de la residencia habitual común y en último caso, la del lugar de celebración del contrato.

1.2. El Reglamento Roma I

Cualquier empresario con la intención de expandir su negocio al extranjero le preocupa, sobremanera, enfrentarse a diversas incertidumbres en su operación internacional de diversa índole, unas de tipo financiero, otras de orden comercial, tributario etcétera. No cabe duda la principal incertidumbre que puede tener un comerciante trasnacional es el hecho de tener que asumir un posible litigio fuera de sus fronteras pues desconoce qué tribunal resolverá la controversia, si la decisión proferida puede trasladarse a otro país y, sobre todo, cuál ley será la aplicable para resolver de fondo el litigio. Por tanto, el determinar la ley aplicable al contrato trasnacional resulta de vital importancia para el contrato, pues le permite conocer de ante mano, las disposiciones jurídicas que regularán su comportamiento contractual, y de esta manera el empresario podrá adaptar su conducta comercial a esas disposiciones. Tenemos que tener presente que no existe en la actualidad un derecho material uniforme en materia de contratos para la totalidad de los países, ni para la totalidad de aspectos contractuales.

La determinación de la ley aplicable a los contratos internacionales en la Unión Europea se encuentra regulada en la actualidad por el Reglamento Roma I. Este reglamento es la evolución del Convenio de Roma de 1980, y su objetivo principal es contribuir a la seguridad jurídica mediante la unificación de las normas de conflicto en los Estados miembros de la Unión Europea (Unión Europea, 4 de julio de 2008, considerando 6), ya no como un Convenio internacional, sino como una norma jurídica propia de la Unión

El Reglamento Roma I sustituirá² al Convenio de Roma de 1980 en los Estados miembros, salvo Dinamarca³ (art. 24.1 Reg. Roma I). El régimen jurídico general de los contratos internacionales se encuentra en los arts. 3 y 4 Reg. Roma I. Conforme a él, todo contrato internacional está regido, al menos, por una Ley estatal. Dicha ley se determina conforme a los principios de autonomía de la voluntad y de proximidad. Dicha ley fija las obligaciones entre los contratantes. Pero éstas pueden venir regidas por otra ley en el caso de algunos contratos en particular (arts. 5 a 8 Reg. Roma I). Autonomía de la voluntad y control por parte del Estado conviven en un instrumento que tiene como antecedente el Convenio de Roma sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales de 1980 y cuya transformación en Reglamento es consecuencia de las obligaciones asumidas tras el Tratado de Ámsterdam y del que resultan aspectos importantes como el carácter obligatorio en todos sus términos así como la competencia del TJUE para su interpretación. Ahora bien, hay que tener presente que la regulación de la materia contractual tiene un panorama normativo más complejo en la medida que existen convenios internacionales que completan a Roma I como el Convenio sobre compraventa de mercaderías o las distintas Directivas existentes sobre diferentes aspectos ad. ex. Directiva 93/13 de 5 de abril de 1993 sobre cláusulas abusivas en los contratos celebrados por consumidores, Directiva 96/71 de 16 de diciembre de desplazamiento de trabajadores efectuado en el marco de una prestación de servicios etc.

² El art. 24.1 Reg. Roma I se ocupa de las relaciones entre el Convenio de Roma de 1980 y el nuevo Reglamento. En un principio, dos Estados (Dinamarca y el Reino Unido) mostraron sus reticencias a que el Reglamento Roma I se les aplicase. Pero, poco después de ser adoptado, el Reino Unido dio los primeros pasos, con la bendición de la UE, para incorporarse a éste, que finalmente entró en vigor en el Reino Unido: Dec.Com. 22 diciembre 2008, sobre la petición del Reino Unido de aceptar el Reglamento (CE)nº 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I), *DOUEL* 10 de 15 enero 2009.

³ Sobre la situación en que queda Dinamarca, *vid.* LANDO, O.,/NIELSEN, P.A., "The Rome I Regulation", *CMLR*, 45, 2008, pp. 1687-1725, *concr.* pp. 1689-1690. Mucho más complejas son las relaciones entre el Reg. Roma I y otras disposiciones jurídicas. Para ello, su texto distingue entre las demás disposiciones comunitarias (art. 23 Reg. Roma I) y los Convenios internacionales (arts. 25 y 26 Reg. Roma I).

El Reglamento Roma I es aplicable *erga omnes* o universal de acuerdo a lo establecido en el artículo 2 de Roma I. Ello supone la posibilidad de que sea aplicable el ordenamiento jurídico bien de un EM o de un tercer Estado. Así las cosas, la interposición de la demanda ante el tribunal de un Estado Miembro (a excepción de Dinamarca EM no vinculado) será suficiente para que Roma I sea aplicable como régimen jurídico del o los contratos objeto de litigio. Por lo que se refiere a su ámbito material de aplicación, de conformidad con lo establecido en el artículo 1.1 Roma I se aplica a las obligaciones contractuales en materia civil y mercantil en las situaciones que impliquen un conflicto de leyes. En definitiva, será necesario que exista una relación contractual relacionada o con contactos con dos o más ordenamientos y que en definitiva justifica el recurso a las normas de Derecho internacional privado.

La autonomía de la voluntad es el pilar central en el que se sustenta la solución del régimen jurídico establecido en Roma I; ahora bien ésta no es ilimitada sino que el juego de las normas imperativas que confluyen en la relación y que provienen de distintos ordenamientos vinculados con la relación impiden que las partes puedan sustraer su contrato de la aplicación de determinadas normas (artículos 3.3, artículo 3.4 y artículo 9).

En el supuesto de que las partes no hubieran elegido el derecho aplicable o la cláusula de sumisión no fuera válida el artículo 4 determina el ordenamiento jurídico conforme al cual el juez ha de resolver el asunto. En un primer apartado se establecen unos tipos contractuales, en el caso de que la relación se incluya en uno de ellos el ordenamiento jurídico aplicable será el que Roma I determina para ese caso; en el supuesto de que lo primero no suceda el ordenamiento jurídico aplicable será el de la residencia habitual del prestador característico; y, por último, el juez podrá elegir un ordenamiento distinto, bien porque la relación no coincida con ninguno de los tipos contractuales y no sea posible identificar la residencia habitual del prestador característico, o puede que entienda que existe otro país con el que existen vínculos manifiestamente más estrechos y determine la aplicación de su ordenamiento jurídico descartando los anteriores.

1.3. Contrato internacional

Para una transacción comercial internacional, además de tener diseñado el producto y elegido el mercado donde se va a comercializar, se requiere la formulación de un contrato idóneo, claro y conciso para evitar riesgos e incertidumbres, y cubrir así las posibles complicaciones que pudieran surgir entre las partes en las operaciones de comercio exterior.

Un contrato internacional es un contrato que presenta puntos de conexión con dos o más países, es decir, con dos o más ordenamientos jurídicos. Como definición general, se puede decir que un contrato internacional es un acuerdo de voluntades pactado entre dos o más partes que tienen sus domicilios o residencias en Estados distintos.

Las principales características de un contrato internacional son:

1. El libre consentimiento prestado por las partes.
2. La creación, modificación o extinción de una relación o negocio jurídico.
3. Es una relación protegida por el derecho (por las leyes, usos y costumbres aplicables).
4. Busca la realización de una transacción internacional de carácter económico-patrimonial, con ánimo de lucro, en un marco internacional de tráfico en masa, con carácter habitual.

Para que se pueda considerar que existe un contrato, es necesario que concurran una serie de elementos o requisitos fundamentales. Básicamente en todo contrato concurren tres tipos de elementos:

1.3.A. Elementos personales

Se trata de las partes o personas físicas o jurídicas que intervienen en la relación contractual. A modo de consejo, deberíamos fijar estos términos y conceptos de forma precisa al objeto de evitar repeticiones y equívocos. Con respecto a éstos, será necesario conocer su capacidad para contratar y su representación legal o voluntaria por otras personas. Recordemos que el Código Civil español establece que la ley personal correspondiente a las personas físicas (debemos hacer constar la mayoría de edad, la profesión, estado, el domicilio y el DNI o NIF) y jurídicas (debemos expresar el domicilio social, los datos de inscripción en el Registro Mercantil, el NIF, el título con que actúan sus representantes y el poder notarial otorgado para poder firmar contratos, es la determinada por su nacionalidad. Dicha ley regirá la capacidad y el estado civil⁴.

1.3.B. Elementos formales

No existe ninguna obligatoriedad en cuanto a la forma de los contratos internacionales. Así se deduce del Convenio de Viena sobre venta internacional de mercaderías de 11 de abril de 1980, al establecer que los contratos no están sometidos a ningún requisito de forma, ni siquiera al escrito, y que podrán probarse por cualquier medio, incluso por testigos. No obstante, -parece de lógica-, las partes del contrato podrán hacer constar su acuerdo por escrito incluso estipular que las comunicaciones derivadas de su relación contractual haya de realizarse por escrito, lo que favorecerá la prueba de la existencia del contrato y, en su caso, del contenido del mismo. Ante una situación como la descrita, en los hipotéticos casos en lo que las partes acuerden renegociar los términos del contrato -imaginemos, por ejemplo, que se pretenda acordar una prórroga para el cumplimiento del contrato- será preciso que lo hagan constar por escrito (CNUCI art. 29.2). A estos efectos, se establece que la expresión por escrito comprende el telegrama y el télex.

1.3.C. Elementos reales

Estaríamos hablando de los bienes o servicios a intercambiar por las partes. El objeto del contrato, por tanto, serán cosas y servicios que estén dentro del comercio de los hombres y que sean posibles, lícitos y determinados.

A modo de síntesis, no podrán ser objeto del contrato:

⁴ Sirva, a modo de ejemplo, este esbozo de contrato

De una parte, la empresa.....con domicilio social en..... (en adelante denominada comprador) representada por , director general, quien acredita su representación mediante copia del poder, debidamente legalizado, unido al presente documento, formando parte del mismo y , de otra parte, la empresa , con domicilio social en(en adelante denominada el vendedor) representada por don , apoderando , quien acredita asimismo su representación mediante copia del poder, debidamente legalizado, unido al presente contrato, formando parte del mismo, firman el presente contrato.

1. Los bienes de dominio público.
2. Las cosas no susceptibles de apropiación por considerarse cosas comunes a todos al quedar fuera del ámbito de poder del individuo.
3. Los bienes sustraídos a la libre disponibilidad de los particulares (ejemplo, el estado civil de las personas, los bienes de la personalidad, entre otros).

1.3.D. Función del contrato internacional

La función del contrato consiste en fijar los derechos y obligaciones que corresponden a cada una de las partes a las que se refiere. Este actuará como método de previsión y cobertura de riesgos, evitando así posteriores complicaciones que puedan hacer peligrar la debida ejecución de la relación comercial.

1.3.E. Importancia del contrato en el ámbito internacional

El contrato, tanto interno como internacional, define el contenido y alcance de las obligaciones y derechos que corresponden a las partes. Es el instrumento de gestión de tal operación, que define las prestaciones que deberán realizar los obligados por ella y los derechos de que se podrán prevaler. Esta importancia aumenta en el ámbito internacional ya que los puntos que no estén regulados serán regidos por leyes que serán extrañas a una de las partes y que pueden presentar soluciones diferentes a las de su propio derecho. Esto puede producir sorpresas a la hora de ejecutar el contrato, de ahí la necesidad de prever sus consecuencias.

El Convenio de Roma⁵ regula los contratos en los que se produzca un conflicto de leyes, independientemente de que sean internos o internacionales. Como ya hemos dicho, el Convenio puede ser aplicado en los casos⁶ en que varios ordenamientos jurídicos

⁵ El Reglamento 593/2008, “Roma I”, sustituyó al Convenio de Roma de 1980 sobre Ley aplicable a obligaciones contractuales y entró plenamente en vigor el día 17 de diciembre de 2009, por lo que afectará a los contratos celebrados después de esta fecha (art. 28), resultando, la relación entre estos dos instrumentos, la prevista en el artículo 24 del primero, que dispone que, en la medida en que el Reglamento sustituye a las disposiciones del Convenio de Roma, se entenderá, para lo sucesivo, que toda remisión a dicho Convenio se refiere al Reglamento. Por su parte, el Reglamento nº 1215/2012, “Bruselas I-bis”, emprendió su singladura el 10 de enero de 2015 siguiendo la estela del Reglamento 44/2001, del mismo nombre y, asimismo, renombrado como “Bruselas-I” en honor al Convenio de Bruselas de 1968; convenio este que se sitúa en los orígenes del proyecto del “Espacio Europeo de Justicia”, soñado en los sucesivos Programas de Tempere, La Haya o Estocolmo, describiendo, entre las prioridades de la Unión Europea, el desarrollo de los principios de confianza y reconocimiento mutuo de resoluciones como piedra angular de la construcción de la Europa de la Justicia.

⁶ Desde el punto de vista material, “Roma I” se remite, desde su propio nombre, no al ámbito de “los contratos” sino a las “obligaciones contractuales”, término más amplio y que, a su vez, se ha de enmarcar en el concepto autónomo “civil y mercantil” dispuesto en el art. 1 de “Bruselas I-bis” y en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) que lo desarrolla. Bien entendido que, en el caso de “Roma I”, este se centra en el ámbito contractual del concepto “civil y mercantil” (art. 1), quedando el extracontractual fuera al existir el homólogo “Roma II” (Reglamento 864/2007), destinado a esta materia. Asimismo, “Roma I” y “Bruselas I-bis” dejan fuera diferentes ámbitos considerados civiles en el Derecho español, ya sea porque tienen su Reglamento propio en la UE, ya porque son materia ajena al marco reglamentario europeo (así sucede, respectivamente y, por ejemplo, sin ser exhaustivo, con el régimen económico matrimonial o los alimentos, por un lado, y con el arbitraje por otro). Paralelamente, se incluyen en el concepto civil y mercantil de la UE aspectos tradicionalmente ajenos al derecho civil nacional, como lo son, por ejemplo, los contratos individuales de trabajo (art. 8 de “Roma I” y 20 y ss. del “Bruselas I-bis”). Es significativo, no obstante, que el protagonismo del concepto “civil y mercantil” de la UE ha empezado a trascender al derecho nacional español, pues está ya presente en una norma interna: la Ley 29/2015, de 30 de julio, de cooperación jurídica internacional en materia civil (LCJIMC), que, a pesar del nombre,

coexistan en un mismo país (caso de Reino Unido) y sean susceptibles de regular una misma situación⁷.

La existencia y validez del contrato o de cualquiera de sus cláusulas se rigen por la ley que sería aplicable según este Convenio si el contrato o la disposición fueran válidos" (artículo 8.1). Siendo, ciertamente, el principal criterio informador de la determinación de la ley aplicable el del principio de la libre elección de las partes (considerando nº 11 y artículo 3 de "Roma I"), sin embargo, para formular tal elección, como no podría ser de otro modo, se exigen una serie de formalidades, destacando la necesidad de una referencia expresa e inequívoca a la determinación de la Ley aplicable, al disponer el art. 3.1: "El contrato se regirá por la ley elegida por las partes. Esta elección deberá manifestarse expresamente o resultar de manera inequívoca de los términos del contrato o de las circunstancias del caso."⁸

Los principales riesgos jurídicos derivados de una operación de comercio internacional son los siguientes:

1. La indeterminación de la ley que va a regir el contrato: esta indeterminación puede generar graves problemas debido a la multiplicidad de puntos de contacto (y en consecuencia, de leyes) que presentan estas relaciones. Así, cuando dicha ley no haya sido previamente definida por las partes, corresponderá al Juez o al Tribunal Arbitral la determinación de la misma.
2. La indeterminación del modo de solucionar los problemas que se puedan derivar de la relación jurídica, es decir, si será la justicia estatal o la justicia arbitral la que

incluye en su artículo 1, como objeto de dicha Ley, tanto la responsabilidad civil derivada de delito (también incorporada al concepto civil y mercantil UE) como los contratos de trabajo. *Vid.* ARTOLA FERNÁNDEZ, M., A R., *Los reglamentos de la UE 593/2008 (ROMA I) y 1215/12 (BRUSELAS I-BIS)* y el día a día de la práctica jurisdiccional, en *Nuevos escenarios del Derecho Internacional Privado de la contratación* (dir. JIMÉNEZ BLANCO, P., y ESPINIELLA MENÉNDEZ, A., Ed. Tirant lo Blanch, Valencia 2021, pág. 19.

⁷ Ciertamente, el Reglamento se convierte en el eje del ámbito contractual transfronterizo, desplazando a la normativa interna sobre conflicto de leyes, como veremos, y presentando una naturaleza de "ius cogens" que determina, entre otras cosas, su aplicabilidad de oficio; no es, por lo tanto, un ámbito dispositivo sino de orden público procesal: así se prevé en el art. 12.6 del Código Civil (CC) y así se deriva, por ejemplo, de la sentencia del Tribunal Supremo, Sala 1ª, núm. 477/2017, de fecha 20/07/2017 (Pte: Sr. Saraza Jimena), de la que se desprenden que los criterios de prueba del derecho extranjero (entendido como derecho sustantivo) no se extienden a la aplicación de las normas de conflicto. Dice el TS, en tal sentido, que: "...el informe del experto inglés sobre el contenido del Derecho inglés solo puede tomarse en consideración con relación al contenido de este Derecho extranjero en caso de que el tribunal español considere que la norma de conflicto remite a la aplicación de ese Derecho extranjero.". Concluyendo que la aplicación de las normas de conflicto, sean las de Derecho interno, las de Derecho convencional o las de Derecho europeo, no son Derecho extranjero.

⁸ El rigor que se exige para tal acreditación se aprecia, por ejemplo, en la sentencia del Tribunal Supremo, Sala 1ª, núm. 477/2017, de fecha 20/07/2017 (Pte: Sr. Saraza Jimena), sobre resolución contractual de la adquisición de estructurado emitido 34 Nuevos escenarios del Derecho Internacional Privado de la Contratación por Morgan Stanley Int y comercializado por su sucursal en España (luego Caixabank), por incumplimiento de los deberes de información y subsidiaria imposibilidad sobrevenida. Considerando el TS que la aplicación del art. 3 del Convenio de Roma, basado en la autonomía de la voluntad y de similar redacción al actual art. 3 de "Roma I" (trascrito en el párrafo precedente), que exige que conste con claridad la elección por ambas partes de la ley aplicable al contrato, no se cumplía en el caso enjuiciado. Y ello porque, en la consideración del TS, la sumisión al derecho inglés no constaba en el contrato, aunque los documentos en los que se recoge la sumisión a la ley inglesa se encontraran disponibles en la página web de la Bolsa de Luxemburgo o en la página web de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

intervendrá para solucionar los conflictos. En el caso de que se elija la primera, habrá que concretar cual es el país del tribunal elegido.

Además de estos riesgos jurídicos existen también riesgos tecnológicos, técnicos, comerciales, económico-financieros o políticos que habrá que tener en cuenta. Cuando las partes opten por el régimen español, o cuando éste se aplique de forma subsidiaria, se tendrá en cuenta lo ya expuesto en el apartado "nacional".

Al igual que ocurre en general en los instrumentos derecho internacional privado que regulan ley aplicable, "Roma I" pretende resolver los supuestos en los que existe un conflicto de leyes; es decir, en los que nos hallamos ante una relación obligacional derivada del ámbito contractual en la que los elementos que la conforman se hallan dispersos en dos o más Estados distintos, provocando una cuestión transfronteriza. Se trata de supuestos en los que siempre subyace la pregunta: ¿qué derecho hay que aplicar? Este tipo de litigios, cada vez más presentes en el Espacio Europeo de Justicia, en el que, precisamente, se trata de potenciar las relaciones civiles y comerciales de todo tipo, no son tampoco ajenos, en su expansión, al ámbito internacional general, en el que la llamada "globalización" nos sitúa a todos, cada vez más frecuentemente.

II. LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

La compraventa, siendo el contrato más primitivo y antiguo, es el contrato al que se le atribuye mayor importancia debido a su función económica: traslación de los bienes, es el instrumento jurídico que mejor se adapta al núcleo de las operaciones de importación y exportación⁹. Su práctica, cada vez es mayor aplicación debido, sobre todo, a la apertura al exterior de las economías nacionales y a la creación de espacios económicos internacionales comunes.

Debido al auge en la actualidad del contrato de compraventa internacional es la razón principal por la que los Estados intenten armonizar y unificar criterios a la hora de regular el contrato en aras a crear o dotar al contrato de una mayor seguridad jurídica. Ello ha motivado, que se hable de un Derecho internacional común de la compraventa de bienes, que permita el tráfico internacional de mercancías con una cierta garantía jurídica y una mayor homogeneidad formal.

Estos loables intentos de armonización y unificación se han materializado, a día de hoy, utilizando dos herramientas técnico legislativas. Así, por un lado, a través de la iniciativa de las Naciones Unidas que tuvo una transferencia de resultado en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (en adelante, CNUCI) llevada a cabo en Viena el 11-4-1980 y ratificada por España el 17-7-1990, BIE 30/1/1991. De otra parte, a través de la tipificación y difusión de cláusulas contractuales generalmente utilizadas en el comercio internacional, entre las que destacan la Reglas Internacionales para la interpretación de Términos Comerciales o "International Commercial

⁹ Vid. sobre la importancia del contrato, la siguiente página Web de UNCITRAL: https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X10&chapter=10&clang=en. En torno a la compraventa, que figura como núcleo de la relación contractual, suelen aparecer otros contratos como la comisión, la agencia, el transporte, el seguro, o el depósito, que se conectan con frecuencia a funciones accesorias a las que realiza la compraventa, pieza principal del tráfico mercantil. Vid. OLIVENCIA, MANUEL: "La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías: antecedentes históricos y estado actual", *Revista de Derecho Mercantil*, nº 201, Madrid, 1991, p. 385.

Terms (en adelante, INCOTERMS) elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional. Por este motivo LOS INCOTERMS constituyen la *lex mercatoria* en el comercio internacional y tienen el mismo valor jurídico que las normas jurídicas. Los efectos jurídicos de los incoterms se extienden a todo el contrato de compraventa internacional de mercaderías, ya que en el derecho del comercio internacional los acuerdos a los que lleguen las partes para la ejecución del contrato tienen efectos directos sobre las obligaciones de cada una de las partes en la relación jurídica. Por tanto, a juicio de ORTEGA GIMÉNEZ¹⁰ el INCOTERM “aplicado al contrato de compraventa tiene «fuerza de ley» y se aplica con preferencia respecto a cualquier otro aspecto de la relación comercial que pueda contradecirle”.

La Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (en adelante (CNUCI) ofrece una regulación general del contrato que oscila desde su formación y llega hasta los supuestos de incumplimiento. Por su parte, los INCOTERMS, se centran en las circunstancias de la entrega de las mercaderías.

Este contrato suele tener un doble tratamiento legal en las diversas legislaciones nacionales, siendo regulado por el ámbito civil o mercantil atendiendo a la naturaleza civil o mercantil de las prestaciones del contrato.

Nuestro Código civil es la define del siguiente tenor: *"Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto en dinero o signo que lo represente."* En cambio, el Código de Comercio español dispone, en el art. 325 que: *"Será mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma en que se compraron, bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa"*. Sin embargo, esta diferencia no se tendrá en cuenta cuando se aplique el régimen del Convención de Viena o los INCOTERMS.

2.1. Requisitos de la compraventa

Los elementos fundamentales de este contrato son los siguientes:

1. Consentimiento de ambas partes.
2. Cosa determinada o determinable
3. Precio cierto en dinero o signo que lo represente.

2.2. La regulación de la compraventa internacional

El régimen de la compra-venta internacional viene determinado por dos tipos de normas:

La Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacionales, hecha en Viena el 11 de abril de 1980, que regula los contratos de compraventa de mercaderías, siendo su objetivo el fomentar y unificar el comercio internacional.

¹⁰ ORTEGA GIMÉNEZ, A., “El valor jurídico de los incoterms en la jurisprudencia española: pasado, presente y futuro” en *Revista CEFLEGAL*, 230, 39-64

El Convenio se aplica a contratos de compraventa de mercaderías¹¹ elaborados entre parte que tengan su establecimiento en países diferentes, con independencia de su nacionalidad y siempre que concurra alguna de las siguientes circunstancias; que ambos países sean Estados parte de la CNUUCI y que las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado parte, quedando excluidos los inmuebles y de bienes incorpóreos, como los derechos de patente, copyrights, marcas o licencias de know-how, ventas en subasta o judiciales, los bienes adquiridos para el consumo familiar o privado (salvo que el vendedor, en el momento de la venta, no supiera que iban a destinarse a esta finalidad) y los buques, aeronaves, electricidad o valores mobiliarios por entrar en el concepto de mercaderías. También el Convenio no se aplica a los contratos en los que las partes hayan excluido su aplicación, total o parcialmente; a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones del contratante que proporcionen las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios (CNUCI art. 2,3 y 6).

2.3. La definición de compraventa a la que se refiere la Convención de Viena

Según la Convención de Viena de 1980¹², la compraventa *es el contrato por el cual el vendedor transmite y entrega la propiedad de las mercaderías a cambio de un precio*. ¿Qué bienes entran dentro del campo de aplicación de la misma?

La definición de la expresión "mercaderías" comúnmente aceptada es la de "bienes muebles corporales" utilizada en las Convenciones de La Haya de 1964. Esto excluye las ventas de bienes inmuebles y de bienes incorpóreos, como los derechos de patente, copyrights, marcas o licencias de know-how.

Es de destacar que el Convenio de Viena regula exclusivamente la formación del contrato y los derechos y obligaciones de las partes bajo el mismo, no regulando:

1. La validez del contrato ni la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco la de cualquier uso.
2. Los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.
3. La responsabilidad por muerte o lesiones corporales causadas por las mercaderías.

Al no regular la Convención ni todos los tipos de compraventa ni tampoco todos los aspectos de los contratos que entran en su campo de aplicación esto hace que el Derecho de la Convención y el interno coexistan en esta materia. Por ello, en este punto, habría que estar a la ley del lugar donde estén las mercaderías.

¹¹ La definición de la expresión "mercaderías" comúnmente aceptada es la de "bienes muebles corporales" utilizada en las Convenciones de La Haya de 1964.

¹² La importancia de la Convención de las Naciones Unidas hecha en Viena el 11 de Abril de 1980 radica en la enorme seguridad jurídica que proporciona al tráfico jurídico-económico mundial y, más concretamente a la compraventa internacional de mercaderías, ya que, al estar suscrita actualmente por sesenta países, ofrece cobertura y uniformidad a más de 2/3 de la población mundial, por lo que se erige al tiempo como instrumento de prevención de conflictos mercantiles y de clave jurídica para la solución de los mismos.

Hay que tener en cuenta que la Convención de Viena tiene carácter supletorio, lo que permite a las partes excluir su aplicación o establecer excepciones (sin perjuicio de los artículos que no pueden ser excluidos, según la propia Convención).

Así la CV consagra la autonomía de la voluntad de forma que los contratantes pueden:

- 1.Excluir totalmente la aplicación de la Convención.
- 2.Modificar su contenido, con la limitación de lo dispuesto en el artículo 12.
- 3.Alterar los efectos de las disposiciones de la CV.

Fruto de esta libertad conferida a las partes, podemos afirmar que éstas pueden decidir la aplicación de la Convención de Viena a los supuestos en que ésta no se aplica por sí misma. De la misma manera, también podrán decidir su aplicación en los casos en que no se reúnan los requisitos del artículo 1, siempre que el objeto sea compatible con las reglas de la Convención y esto sea admitido por el Derecho que fuera aplicable.

2.4. Interpretación del contrato

El contrato se interpretará de la manera siguiente:

1. Las declaraciones y actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención siempre que la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era ésta (artículo 8.1).
2. Cuando sea imposible determinar tal intención, la interpretación se hará conforme al sentido que les hubiera dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte (artículo 8.2).
3. En cualquier caso se tendrán en cuenta todas las circunstancias pertinentes del contrato de que se trate, en particular: las negociaciones, las prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior. La interpretación de la Convención se realizará teniendo en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional. Las lagunas que presente dicho texto serán llenadas por medio de los principios generales del derecho en los que se basa la dicha Convención y en segundo lugar, de acuerdo al derecho que se aplicaría si no existiese ésta.

2.5. Principales obligaciones para el vendedor

El artículo 30 de la Convención de Viena establece que el vendedor *deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente convención*. También debe garantizar al comprador contra la evicción y los defectos ocultos de las mercancías¹³.

¹³ En relación a las obligaciones del vendedor puede consultarse la siguiente Jurisprudencia en aplicación de la CNCI: TS 17-1/08; EDJ 3251, 9-12-08; EDJ 234478; AP Cuenca 31-1-05, EDJ 25267; AP Palencia 26-9-05, EDJ 201541; AP Barcelona 24-3-09, EDJ 193764; 27-11-09, EDJ 2775; AP Navarra 30-7-10, EDJ 359268.

2.6. Entrega de mercancías (CNUCI art. 35 y 36)

Constituye la obligación principal del vendedor, consistiendo en la puesta a disposición del comprador de las mercancías. Para que se entienda cumplida esta obligación no hace falta que el vendedor ponga materialmente en posesión de la cosa al comprador, sino que bastará con que cumpla con todos los actos necesarios para que el comprador entre en posesión de la cosa en el lugar y tiempo pactados, siendo la determinación del momento en el que la mercancía se haya puesta a disposición transcendental ya que es, precisamente en ese momento, cuando debemos de entender que queda el vendedor liberado de su obligación, correspondiendo inmediatamente al comprador las obligaciones de pago y de recepcionar la cosa, propiciándose, por tanto, la transmisión del riesgo.

Por tanto, el vendedor debe entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a lo estipulado en contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma prefijada en el mismo. Las mercaderías serán conformes a lo acordado en el contrato, salvo si las partes han acordado algo distinto en los siguientes casos:

1. Sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo.
2. Sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no sea razonable que confirieran en la competencia y el juicio del vendedor.
3. Estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.

En todo caso, el vendedor será responsable de falta de conformidad que exista en los siguientes casos:

1. En el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando esa falta solo es manifiesta después de ese momento.
2. Después de la transmisión del riesgo al comprador, cuando la falta sea imputable al incumplimiento del vendedor de cualquiera de sus obligaciones, incluido el incumplimiento de cualquier garantía de que, durante determinado periodo, las mercaderías seguirán siendo aptas para su uso ordinario o para un uso especial o conservarán las cualidades y características específicas.

No hay duda de que el vendedor no será responsable de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conozca o no haya podido ignorar en el momento de la celebración del contrato.

Por otra parte, el contrato se perfecciona¹⁴ (en definitiva, obliga a las partes) en el momento de surtir efecto la aceptación¹⁵ de la oferta¹⁶. Por oferta¹⁷, debemos entender la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención, llega al destinatario cuando así se le comunica verbalmente o se le hace saber por cualquier otro medio, personalmente o en establecimiento, dirección postal o residencia habitual. La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá oferta si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Se considera que una propuesta es suficiente precisa, si indica las mercancías, la cantidad y el precio o medio para la determinación de éste. La oferta no podrá ser revocada si el destinatario de la misma

¹⁴ Postura compartida por la doctrina, entre otros, ALVENTOSA DEL RÍO, J.: “Perfección del contrato”, *Nueva Enciclopedia Jurídica Seix*, t. XI, Barcelona, 1989, p. 541; COSSIO, A. de: *Instituciones de Derecho civil*, t. I, Parte General. *Derecho de Obligaciones*, Madrid, 1977, p. 258; CUEVILLAS MATOZZI, I. de; Favale, R.: *La perfección del contrato. Últimas tendencias*, Ed. Reus, Madrid, 2016, p. 42, quienes realizan su estudio poniendo en relación la regulación española con la propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a una normativa común de compraventa europea (CESL) y el Derecho italiano; GUILLÉN CATALÁN, R.: “El plazo de aceptación de la oferta como límite de vigencia. Comentario a la STS núm. 506/2013, de 17 de septiembre (RJ 2013, 6826)”, *Revista Boliviana de Derecho*, núm. 19, 2015, p. 612; MARTÍNEZ GALLEGU, E.: *La formación del contrato a través de la oferta y de la aceptación*, Ed. Marcial Pons, Madrid, 2000, p. 34; PUIG BRUTAU, J.: *Fundamentos de Derecho civil*, t. II, vol. I, *Doctrina General del contrato*, 2ª ed., Barcelona, 1978, p. 178; VALPUESTA FÉRNANDEZ, R.: “Comentario al art. 1262 CC”, en Ana Cañizares Laso, Pedro De Pablo Contreras, Javier Orduña Moreno y Rosario Valpuesta Fernández (Dirs.), *Código Civil comentado*, Vol. III, Thomson Civitas, Pamplona, 2011, p. 634 y bibliografía allí citada; DÍEZ-PICAZO: *Fundamentos del Derecho civil patrimonial*, cit., 2007, p. 330. También se manifiesta así la jurisprudencia en las SSTs 10 Octubre 1980 (Tol 1740644), 20 noviembre 1992 (Tol 1662185), 26 marzo 1993 (Tol 1664661), 30 mayo 1996 (Tol 1659405), 2 noviembre 2009 (Tol 1726748), 2 de noviembre de 2010 (Tol 1996317), y 17 de septiembre de 2013 (Tol 3971884).

¹⁵ CNUCI art. 18 a 27. En nuestro ordenamiento jurídico español, *vid.*, en este sentido, MANRESA NAVARRO, J. M^a: *Comentarios al Código civil español*, t. VIII, vol. 2º, 6ª ed., Madrid, 1967, pp. 434-435; y SCAEVOLA, Q. M.: *Código civil*, t. XX, 2ª ed., Madrid, 1958, pp. 633-634. Por lo que se refiere a los requisitos que debe de tener la oferta, *vid.* CASTÁN TOBEÑAS, J.: *Derecho civil español, común y foral*, t. III. *Derecho de obligaciones. La obligación y el contrato en general*, 13ª ed., revisada por G. García Cantero, Madrid, 1983, p. 605; COSSIO: *ob. cit.*, pp. 258-260; DÍEZ-PICAZO: *ob. cit.*, pp. 330-331; y especialmente GONZÁLEZ GONZALO, A.: *La formación del contrato tras la Ley de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico*, Ed. Comares, Granada 2004, pp. 13-22; y MARTÍNEZ GALLEGU, E. M^a: *La formación del contrato a través de la oferta y de la aceptación*, Ed. Marcial Pons, Madrid, 2000, pp. 38-51.

¹⁶ CNUCI art 14 a 17. El art. 13 del Código Europeo de Contratos establece que la oferta es “la declaración dirigida a la conclusión de un contrato si contiene todas las condiciones del contrato a estipular o indicaciones suficientes en cuanto a la posibilidad de determinar el contenido, en modo de poder ser objeto de una aceptación pura y simple, y si además expresa, al menos implícitamente, la voluntad del autor de la oferta de considerarse vinculado en caso de aceptación”.

¹⁷ Véase Moreno Quesada, B.: “La oferta de contrato”, *RDN*, 1956. abril-junio, pp. 107-2011 y julio-diciembre, pp. 213-253.

ya ha enviado la aceptación¹⁸. Sin embargo, no es posible la revocación¹⁹ en los siguientes supuestos:

¹⁸ DÍEZ-PICAZO: ob. cit., pp. 340-341, señala que se debe distinguir entre retirada y revocación de la oferta, como así hace el Convenio de Viena, indicando que la retirada de la oferta es “una declaración del oferente que indica su voluntad de dejar sin efecto una anterior declaración de la oferta, cuando ésta todavía no ha alcanzado efectividad”, es decir, entre el momento de emisión de la oferta y la recepción de la misma por el destinatario, de manera que cabe la retirada de la oferta incluso en los casos en que ésta sea irrevocable pues el destinatario no la ha llegado a recibir; en cambio, la revocación es “la declaración de la voluntad de cancelación de la oferta y de sus efectos en el período que media entre la recepción de la oferta y la perfección del contrato”.

En este sentido, -como no podía ser de otra manera, debido a la importancia en la formación del contrato- la doctrina es prolija en pronunciamientos. Así, entre otros, , DÍEZ-PICAZO, ob. cit., p. 341; LACRUZ BERDEJO, J. L.: *Elementos de Derecho civil*, t. II, *Derecho de Obligaciones*, vol. II, *Contrato y negocio jurídico inter vivos*, Barcelona, 1977, p. 75; CUADRADO PÉREZ, C.: *Oferta, aceptación y conclusión del contrato*, Publicaciones del Real Colegio de España, Bolonia, 2003, p. 103; CUEVILLAS MATOZZI, Favale: ob. cit., p. 98; CHAPARRO MATAMOROS, P.: “Momento de aceptación de la oferta contractual y de perfección del contrato...”, cit., pp. 305-306, quien señala las razones por las que estima que debe respetarse el plazo de vigencia de la oferta: para no limitar el plazo de reflexión del destinatario, para no causar perjuicios económicos al mismo por una revocación intempestiva de la oferta, y, en definitiva, para que el plazo no beneficie exclusivamente al oferente; González Gonzalo: La formación del contrato tras la Ley de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico, cit., pp. 33-34.

También, la jurisprudencia, ha admitido esta posición en las SSTs 20 abril, 1904 (Col. Leg., t. 98, núm. 28), 9 marzo 1929 (Col. Leg. T. 188), 22 diciembre 1956 (Col. Leg. T. LIV), que consideran que el concurso de voluntades que determina la perfección del contrato no existe cuando sólo media la manifestación de un propósito y este se retira antes de ser aceptado por la otra parte; por otro lado, las SSTs de 10 octubre 1962 (Tol 4333718), 14 marzo 1973 (Tol 4257876) y 7 junio 1986 (Tol 1735373) consideran que no hay aceptación cuando se somete a condición; y las de 30 mayo 1996 (Tol 1659405), 24 julio 2006 (Tol 979477) y 29 enero 2009 (Tol 1438940) entienden que no hay perfecta coincidencia de voluntades cuando la oferta o la aceptación se hacen de un modo reservado, como sucedió en la última de las sentencias citadas (Pte. Francisco Marín Castán), que trataba de la posible celebración de un contrato sobre proyecto de programa televisivo presentado por el señor PN (entre Antena 3 y una empresa CEDIPE), en la que existieron un cruce de borradores y cuyo texto definitivo fue remitido por la cadena a la empresa productora para su firma por el Sr. Navarro, habiendo un intento de dos personas de dicha empresa de firmar el texto remitido “a reserva” de su ratificación por el Sr. N, ante lo cual existió una negativa de Antena 3 y la subsiguiente revocación por ésta de su oferta de contrato, pues Antena 3 consideraba esencial la firma personal del Sr. N, administrador único de la empresa productora que figuraba como parte contractual, por asumir personalmente obligaciones contractuales y resultar así del proceso negociador y del propio contenido del contrato. Por último, la STS de 17 septiembre 2013 (Tol 3971884) estima que “la revocación, al igual que la propia oferta, ha de consistir en una declaración de voluntad recepticia, aunque no requiera ninguna forma especial. Debe ser dada a conocer por el oferente al destinatario antes de la aceptación de la oferta”.

¹⁹ La revocación de la oferta puede venir limitada cuando así lo establece una ley determinada. Así sucede -en nuestro ordenamiento jurídico patrio- en el art. 6.1 de la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro que dispone que “La proposición de seguro por el asegurador vinculará al proponente durante un plazo de quince días”; o en el art. 9.1 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, que establece que “La oferta pública de venta o la exposición de artículos en establecimientos comerciales constituye a su titular en la obligación de proceder a su venta a favor de los demandantes que cumplan las condiciones de adquisición, atendiendo, en el segundo caso, al orden temporal de las solicitudes. Quedan exceptuados de esta obligación los objetos sobre los que se advierta, expresamente, que no se encuentran a la venta o que, claramente, formen parte de la instalación o decorado; o en el art. 61.2 del Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias, que dispone: “El contenido de la oferta, promoción o publicidad, las prestaciones propias de cada bien o servicio, las condiciones jurídicas o económicas y garantías ofrecidas serán exigibles por los consumidores y usuarios, aun cuando no figuren expresamente en el contrato celebrado o en el documento o comprobante recibido y deberán tenerse en cuenta en la determinación del principio de conformidad con el contrato”.

1. Cuando se haya indicado un plazo²⁰ fijo para la aceptación o, de otro modo, que es irrevocable;
2. Cuando el destinatario pueda razonablemente considerar que la oferta es irrevocable y actúe basándose en esa oferta.

Por otro lado, se producirá la *extinción* de la oferta cuando su rechazo llegue al oferente.

De otra parte, se entiende por aceptación toda declaración o manifestación de la voluntad que indique asentimiento a una oferta²¹. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituyen aceptación. El destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto que, en virtud de las prácticas entre las partes o los usos habituales, se entienda como aceptación²². En tal caso, ésta surte efecto en el momento en que se ejecuta dicho acto. En todo caso, se ente efectuada la aceptación de la oferta en el momento en que llega a conocimiento del oferente. En este apartado, debemos de hacer una precisión de carácter interno, y es que nuestro Código de Comercio de 1885, en España, difiere, en este punto, de lo establecido en la Convención, pues determina -haciéndolo extensivo a la totalidad de contratos-que la aceptación surte efecto desde que la conoce el oferente o desde que, habiéndola remitido el aceptante, no pueda ignorarla sin faltar a la buena fe (ex art. 54 del Código de Comercio y 1262 del Código Civil)²³.

²⁰ Véase más detalladamente, GUILLEN CATALÁN, R.: “El plazo de aceptación de la oferta como límite de vigencia...”, cit., pp. 613-614, quien señala que al primer supuesto se hace referencia en los Principios de derecho contractual europeo que recogen expresamente la posibilidad de que el oferente establezca un plazo para que el destinatario manifieste su oferta (art. 2.206).

²¹ En nuestro país, el alto Tribunal se ha expresado en este sentido. *Vid.* las SSTs 14 marzo 1973 (Tol 4257876), 7 junio 1986 (Tol 1733486), 20 abril 2001 (Tol 115307), 14 febrero 2008 (Tol 1292793), entre otras muchas.

²² Por ejemplo, expedición de las mercaderías o pago del precio. En este caso, la aceptación surte efecto en el momento en que se ejecute dicho acto, siempre que la ejecución tenga lugar dentro del plazo señalado. DÍEZ-PICAZO: ob. cit., p. 353. El autor señala que deben considerarse como aceptación tácita los que signifiquen ejecución de la prestación contractual o preparación de la ejecución, tal como indica el art. 18 CV. Véase también Martínez Gallego: ob. cit., pp. 76-79. En el mismo sentido, entre otras muchas, SSTs 14 junio 1963 (Tol 4329666) y 24 junio 2006 (RJA 2006/592).

²³ El art. 1262, párrafo segundo, del Código Civil, reformado por la Disposición Adicional Cuarta de la Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico, como ya se ha indicado, que establece: “Hallándose en lugares distintos el que hizo la oferta y el que la aceptó, hay consentimiento desde que el oferente conoce la aceptación o desde que, habiéndosela remitido el aceptante, no pueda ignorarla sin faltar a la buena fe. El contrato, en tal caso, se presume celebrado en el lugar en que se hizo la oferta”. Añadiendo el párrafo tercero de dicho precepto que “En los contratos celebrados mediante dispositivos automáticos hay consentimiento desde que se manifiesta la aceptación”.

Las nuevas necesidades sociales, el tráfico económico y jurídico desarrollado en la segunda mitad del siglo XX, y la aparición de las nuevas tecnologías de comunicación entre los sujetos, desarrolladas, sobre todo, en este siglo, ha determinado que se cuestionara la regulación de los contratos existente en los clásicos Códigos europeos y que diera lugar en el orden internacional al nacimiento de una regulación que establece una nueva reglamentación de los contratos y, por ende, de las figuras aludidas, quizás inspiradas en el Código Comercial Uniforme de los Estados Unidos (UCC), y en las que existe una tendencia a uniformar el Derecho contractual privado. Entre dichos textos se pueden mencionar, entre otros, la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías (CISG o CV), hecha en Viena el 11 de abril de 1980 (ratificada en España en 1991), los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (PICC) - Dichos principios fueron publicados por primera vez en 1995, siendo UNIDROIT una agencia especializada de las Naciones Unidas que tiene como misión la unificación del derecho privado. Según lo que se indica en su preámbulo, los principios de UNIDROIT establecen reglas generales aplicables a los contratos mercantiles internacionales y son de aplicación cuando las partes del contrato hayan decidido que el mismo se rija por estos principios (en base a la autonomía de la voluntad), y cuando las partes hayan acordado que su contrato se rija por principios generales del derecho, la “lex mercatoria” o expresiones semejantes - , los Principios del Derecho

No obstante, la aceptación extemporánea o tardía puede surtir efecto como aceptación en los casos en que el oferente, sin demora, informa verbalmente de ello al destinatario o le envía una comunicación en tal sentido.

Cuando a la pretendida se le adicionan litaciones u otras modificaciones, la aceptación se ha de considerar como un rechazo de la oferta y, en estos supuestos, debemos de entender que estaríamos en presencia de una *contraoferta*²⁴. Ello no es óbice, para que, en aquellos casos en los que contenga elementos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los de la oferta, sí ha de considerarse aceptación, salvo que el oferente realice objeciones de forma verbal que muestren discrepancias o realice una comunicación en este sentido. En caso de no proceder así, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación²⁵.

Las partes del contrato decidirán dónde²⁶ se realizará la entrega²⁷ de las mercaderías. El artículo 31 de la Convención, establece una serie de normas que habrán de aplicarse en el caso de no se haya pactado por las partes el lugar de entrega:

- a) en el caso de que el contrato de compraventa implica también transporte de mercancías, éstas se deberán entregar al primer porteador para que las traslade al comprador. En este caso, cuando las mercancías no estén claramente identificadas mediante señales, mediante los documentos de expedición o de otro modo, el vendedor debe enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías.
- b) Si no se incluye transporte y si lo que se vende es algo concreto o es algo no identificado que haya de extraerse de una masa determinada o que deba ser manufacturado o producido o cuando las partes sepan que el bien que se

Europeo de los Contratos (PECL) - Los PECL son fruto de la Comisión de Derecho Europeo de los Contratos (Commission on European Contract Law), que fue constituida entre 1980 y 1982-, y la Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a una normativa común de compraventa europea (CESL)- Common European Sales Law (COM(2011)0635), de 11 de octubre de 2011, que ha sido objeto de aprobación por Resolución legislativa del Parlamento Europeo, de 26 de febrero de 2014 (P7_TA(2014)0159) ; a dicha normativa cabe añadir en nuestro ámbito territorial la Propuesta de Modernización del Código Civil en materia de Obligaciones y Contratos (PMCO) -*vid.* Véase BIMJ, 2009-, emanada de la Comisión General de Codificación

²⁴ En este sentido, SSTs 30 mayo 1996 (Tol 1659405), 5 diciembre 1996 (Tol 1658698), 16 diciembre 2002 (Tol 239715), 24 julio 2006 (Tol 979477). Véase ROGEL VIDE, C.: *Aceptación y contraoferta*, Ed. Reus, Madrid, 2014.

²⁵ Es tradicional la discusión relativa a la total coincidencia entre la oferta y la aceptación, que daría lugar a las sucesivas ofertas y contraofertas, con los consiguientes problemas de determinación de la perfección del contrato, lo que ha sido puesto de relieve por DURANY Pich, S.: “Sobre la necesidad de que la aceptación coincida en todo con la oferta. El espejo roto”, *ADC*, 1992, pp. 1011-1096; también véase el desarrollo de la cuestión en DÍEZ-PICAZO, ob. cit., pp. 357-363, con referencia a la CV, los Principios UNIDROIT y PCEL, y MARTÍNEZ GALLEGOS: ob. cit., pp. 93-104, quien señala que el TS ha ido resolviendo los distintos supuestos que se le han planteado sin exigir la completa coincidencia entre oferta y aceptación, favoreciendo así la formación del contrato (p. 98).

²⁶ En esta materia resultan de interés las aportaciones doctrinales de CORINNE WIDMER, “Article 30”, en *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, Schlechtriem; Schwenzer/Ingeborg Schwenzer (ed.), 3ª ed., Oxford, New York, 2010, p. 490.

El lugar de la entrega puede y de hecho suele ser habitual, determinado por el uso de un INCOTERM.

²⁷ A pesar de que el vendedor no esté obligado a contratar el seguro de transporte, aun así, debe proporcionar al comprador, a petición de éste, toda la información disponible que sea necesaria para contratar dicho seguro.

vende está en un lugar concreto, entonces la obligación de entrega se produce con la puesta a disposición en ese lugar.

- c) En los demás casos, la obligación de entrega se producirá en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato.
- d) Cuando el vendedor resulte obligado a disponer el transporte de las mercaderías, debe concertar los contratos necesarios para que éste se efectúe hasta el lugar señalado, por los medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para tal transporte.

La entrega deberá realizarse en principio, en la fecha fijada en el contrato. En el caso de que se haya fijado un plazo, en cualquier momento dentro de ese plazo. Por último, fuera de los casos anteriores, en un plazo razonable a partir de la celebración del mismo.

2.7. Obligación de saneamiento por evicción y vicios ocultos

La Convención incluye bajo el concepto de "conformidad"²⁸ lo que en nuestro sistema jurídico constituye la garantía por evicción y vicios ocultos. Sin embargo, hay que señalar que el régimen de la CV resulta más benigno para el comprador que el régimen más severo de legislaciones internas²⁹, siendo por ende la responsabilidad del vendedor por los defectos de las mercaderías es menor aquí que en los derechos internos. Por tanto, a diferencia de los regímenes nacionales, que suelen regular la garantía de saneamiento por evicción cuando ello

²⁸ En la doctrina se ha destacado que la conformidad es la correspondencia de la cosa entregada con el diseño que las partes realizaron de la prestación. VAQUER ALOY, A., "El principio de conformidad: ¿Supraconcepto en el Derecho de obligaciones?", en *Derecho privado europeo y modernización del derecho contractual en España*, Klaus Jochen ALBIEZ DOHRMANN (dir.), María Luisa PALAZÓN GARRIDO y María del Mar MÉNDEZ SERRANO (coords.), Atelier, Barcelona, 2011, p. 374. La Directiva europea 1999/44 sobre venta de bienes de consumo establece por vía de presunción que los bienes son conformes al contrato, y por ende que el vendedor ha cumplido la obligación de conformidad si aquellos cumplen con las descripciones y cualidades, y además si son aptos para el uso de los mismos. Así establece la norma: "Artículo 2. 2. (...) a) se ajustan a la descripción realizada por el vendedor y poseen las cualidades del bien que el vendedor haya presentado al consumidor en forma de muestra o modelo; b) son aptos para el uso especial requerido por el consumidor que éste haya puesto en conocimiento del vendedor en el momento de la celebración del contrato y éste haya admitido que el bien es apto para dicho uso; c) son aptos para los usos a que ordinariamente se destinen bienes del mismo tipo; d) presentan la calidad y las prestaciones habituales de un bien del mismo tipo que el consumidor puede fundadamente esperar, habida cuenta de la naturaleza del bien y, en su caso, de las declaraciones públicas sobre las características concretas de los bienes hechas por el vendedor, el productor o su representante, en particular en la publicidad o el etiquetado"

²⁹ Vid. BOTELLO HERMOSA, P., "La desaparición del saneamiento por evicción en la propuesta de modificación del Código Civil en materia de compraventa elaborada por la Comisión General de Codificación", en *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, 2017, núm. 759.

GUTIERREZ JEREZ, L. J., "La obligación de saneamiento por evicción y la transmisión del dominio en la compraventa" en *Cuadernos de derecho judicial*, ISSN 1134-9670, N.º. 11, 2005 (Ejemplar dedicado a: *La compraventa: Ley de garantías*), págs. 11-60; LANCHAS SANCHEZ, J. J., "La responsabilidad exigible en el saneamiento por evicción en caso de pluralidad de vendedores: solidaridad o mancomunidad" en *Revista Jurídica Universidad Autónoma de Madrid* " ", 2017, núm. 36; MÉNDEZ, R.M.- VIALTA, A. E, *Saneamiento por evicción y por gravámenes ocultos en el contrato de compraventa*, Ed. Bosch, 2ªed., 2001; RODRÍGUEZ MORATA, F.A., *Venta de cosa ajena y evicción: estudio de las reglas del saneamiento por evicción en la compraventa*, Barcelona, Bosch, 1990; VÁZQUEZ DE CASTRO, E., *Del saneamiento en caso de evicción en Código Civil comentado*, Vol. IV, Navarra, Civitas, 2011.

no se produzca, la Convención, al igual que en el caso de falta de conformidad material, lo asume como un supuesto de incumplimiento, y como tal le aplica el sistema unificado de remedios³⁰.

Según la Convención, debemos entender que existe conformidad en la recepción de las mercancías entregadas cuando no haya discusión sobre la cantidad, calidad y los términos jurídicos incluidos en el contrato³¹. Es un concepto que engloba varios aspectos, pero hay otros que deja fuera.³² De esta manera, las mercaderías deben cumplir con una “adecuación material”, y ello no solo por corresponder con los requerimientos de cantidad³³, calidad y

³⁰ MIQUEL GONZÁLEZ, J.M^a., “Artículo 41”, en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Díez PICAZO y PONCE DE LEÓN (dir.), Civitas, Madrid, 1998 p. 357.

³¹ Vid. ADAME GODDARD, J., *El contrato de compraventa internacional*, MCGRAW-HILL, México, D.F., 1994, p. 152-155. Al respecto véase también RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, M., “La conformidad material de las mercaderías en la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional: estado actual de la materia”, *Revista e- Mercatoria*, vol. 9, 1, (2010), p. 9. El mencionado autor sostiene que según el artículo 35 manda lo que las partes hayan acordado respecto de las condiciones y características de las mercaderías a entregar al comprador y, con posterioridad, se implementan unas reglas supletorias que proceden cuando haya falta de claridad en el acuerdo entre los contratantes, o este no exista.

³² Es necesario tener en cuenta que el régimen que instaure es menos protector que el de la Directiva del Consejo Europeo del 25 de julio de 1985.

³³ Si fuere menor, de acuerdo con el artículo 51 cabe acudir a las reglas generales sobre incumplimiento, concretamente a los remedios del artículo 46, que permite la reparación manifestada en este caso en la entrega del faltante, o en la sustitución si el incumplimiento fuere esencial, así como acudir a la rebaja de precio conforme al artículo 50, teniendo en cuenta la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato. También, si fuere mayor, el artículo 52.2 de la Convención establece que el comprador podrá aceptar o rehusar la recepción del excedente, y si acepta, deberá pagarla al precio del contrato.

tipo³⁴, sino también por servir para el propósito para el cual se destinen mercancías del mismo tipo o el que se hubiese convenido, estando además envasadas o embaladas en debida forma³⁵.

En caso de incumplimiento de estas obligaciones por el vendedor, le corresponde al comprador proceder a la resolución del contrato en los casos de incumplimiento esencial, o en los de falta de entrega, si el vendedor no entrega en el plazo suplementario o si declara que no entregará en tal plazo.

2.8. Transmisión de la propiedad

Constituye un aspecto no regulado por la Convención, aunque existe unanimidad en la doctrina y en la Jurisprudencia en considerar que se debe aplicar la ley del lugar donde se encuentre la cosa objeto del contrato (*lex rei sitae*).

2.9. Entrega de los documentos relacionados (CNUCI art. 34)

Finalmente, el artículo 30 de la Convención de Viena establece la obligación de entregar los documentos relacionados con las mercancías en el lugar y en la forma fijados en el contrato. En caso de entrega anticipada de documentos, el vendedor puede, hasta el momento fijado para la entrega, subsanar cualquier falta de conformidad de los mismo, siempre que el ejercicio de ese derecho no ocasione al comprador inconvenientes o gastos excesivos.

La posesión de estos documentos equivale a las de las propias mercaderías su transmisión o endoso equivale a su tradición. También, permiten demostrar que el vendedor ha cumplido las obligaciones derivadas del contrato. De ahí que se denominen títulos de

³⁴ Según la jurisprudencia, la calidad de las mercaderías no solamente se refiere a las aptitudes físicas de las mismas, sino que también comprende aspectos como su origen, la observancia de ciertos estándares de fabricación, etc. Con relación a las calidades físicas, puede tenerse como ejemplo un caso relativo a una disputa por falta de conformidad en una serie de contratos de venta de vino francés entre una empresa vendedora italiana y varios compradores franceses, quienes demandaron la resolución del contrato y la indemnización de los daños sufridos. En el caso se alegó que el hecho constitutivo de falta de conformidad era que el vino estaba adulterado, pues había sido manipulado por el vendedor. Los jueces de instancia y también el Tribunal de Casación asumieron que había falta de conformidad pues la manipulación había alterado el vino, lo que lo hacía no apto para el consumo. SACOVINI/M MARRAZZA V. *Les fils de Henri Ramel*, Francia, 23 de enero de 1996, Cour de Cassation, clout n.º 150, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960123f1.html> Consultada el 23 de septiembre de 2013. Con respecto al origen, resulta relevante un caso relativo a un contrato de venta entre una empresa de Irán (demandante) y una alemana (demandada) de unos componentes para la construcción de una instalación molinera. Las piezas encargadas eran de fabricación alemana, pero el vendedor –sin notificar de ello al comprador– utilizó piezas de fabricación rusa. El comprador descubrió que algunos de los molinos eran de fabricación rusa y algunos componentes de fabricación turca. El Tribunal de Apelación decidió que debían pagarse perjuicios (al contrario de lo fallado en primera instancia), pues los bienes no cumplían con las especificaciones pactadas, y además decidió que el vendedor no podía objetar que el comprador no hubiese notificado la falta de conformidad según el artículo 39, puesto que él conocía el origen de los bienes y no lo había notificado al demandante, según el artículo 40. *olg Zweibrücken*, Alemania, 2 de febrero de 2004, clout n.º 596, disponible en: <http://www.cisg.law.pace.edu> Consultada el 23 de septiembre de 2013. Sobre tales aspectos: Leisinger, Benjamin J., *Fundamental Breach Considering Non-Conformity of the Goods*, Sellier European Law Series, München, 2007, p. 8.

³⁵ Audit, ob. cit., p. 114. DE LA IGLESIA MONJE, M. I., *El principio de conformidad del contrato en la compraventa internacional de mercaderías*, Centro de Estudios Registrales, Madrid, 2001, p. 54-55; ALLAN FARNSWORTH, E., “Rights and Obligations of the Seller”, en *The 1980 Vienna Convention on the International Sale of Goods, Lausanne Colloquium of November 19-20, 1984*, cit., p. 87. VIDAL OLIVARES, Álvaro, *La protección del comprador. Régimen de la Convención de Viena y su contraste con el Código Civil*, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Valparaíso, 2006, p. 53.

tradición al llevar aparejados un derecho de disposición. Es un título de propiedad transferible y negociable cuya entrega equivale a la de las mercaderías, permitiendo a su tenedor recamarlas como propietario y ejercitar las acciones que deriven del contrato de transporte. Por regla general, serán la factura comercial, el certificado de origen, las pólizas de seguro, los certificados de calidad, análisis, inspección, et.

3. Obligaciones del comprador

Las principales obligaciones³⁶ del comprador son las siguientes:

1. Pagar el precio estipulado de las mercaderías.
2. Recibir las en las condiciones fijadas en el contrato y en la Convención.

En este sentido, es preciso señalar que la compraventa será válida, aunque no exista un precio cierto. En aquellos supuestos de indeterminación del precio en el contrato -es decir, no se fin expresa ni tácitamente-, el precio será, salvo indicación en contrario, el generalmente cobrado por tales mercaderías en el momento de la celebración del contrato, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate, -en definitiva, el precio de mercado³⁷.

El pago debe realizarse en la fecha fijada en el contrato. En cuanto al momento en que se debe pagar el precio, el artículo 58 de la CV establece que, si no se ha acordado el momento del pago, este se deberá realizar cuando se pongan a disposición del comprador las mercaderías o documentos, donde tenga lugar la entrega. El vendedor puede hacer del pago una condición para la entrega de las mercaderías o lo documento. En los casos en los que el transporte de las mercaderías corre de su cuenta. Podrá expedirlas estableciendo que las mercaderías o los correspondientes documentos representativos no se han de poner en poder del comprador mas que contra el pago del precio. De otra parte, es de justicia y así se permite al comprado que examine las mercaderías antes de realizar el pago, a menos que las modalidades de entrega o de pago pactadas por las partes sean incompatibles con esa posibilidad.

En relación al lugar de pago, conviene precisar que, en caso de no concretar el lugar de pago, el comprador, para quedar dispensado de su obligación, podrá realizarlo en el establecimiento del vendedor, o si el pago debe hacerse contra entrega de las mercaderías o de documentos, en el lugar de entrega. Parece de lógica y así se determina que el vendedor debe soportar todo aumento de los gastos relativos al pago ocasionado por un cambio de su establecimiento, ocurrido después de la celebración del contrato.

En cuanto a la segunda obligación que pesa sobre el comprador, la Convención establece como segunda obligación del comprador *la de recibir las mercaderías*, el cual deberá

³⁶ Por lo que se refiere a las obligaciones del comprador, puede consultarse la siguiente jurisprudencia en aplicación de l CNUCI: AP Barcelona 27-11-03; núm. 783/2003; AP Palencia 26-9-95, EDJ 201541; AP Valencia 8-4-08, EDJ89240.

³⁷ De una lectura precipitada pudiera parecer una contradicción con el artículo 14, que establece la necesidad de un precio determinado o determinable desde el principio. Sin embargo, la doctrina ha resuelto la aparente contradicción y encuentra contextos de aplicación diferentes para cada artículo, de forma que el art. 14 se referiría a la validez de la oferta simplemente mientras que el art. 55 trataría del contrato en general. Además, no se nos olvide que es necesario tener en cuenta que las reglas de la CV son de libre aplicación, y que la Convención prevé la posibilidad de que los Estados la ratifiquen parcialmente, de forma que no acepten la Parte II sobre la Formación del Contrato.

realizar todos los actos que, razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega y, en hacerse cargo de las mercaderías una vez que el vendedor las ha puesto a su disposición (artículo 60). La obligación de recepción de las mercaderías es exigible aun cuando el comprador ejerza su derecho a rechazar las mercaderías- supuestos en los que considere que no son conformes-. En estos casos, procederá a tomar posesión de ellas por cuenta del vendedor, o de una persona facultada para hacerse cargo de las mercaderías por cuanta, de aquel, esté presente en el lugar de destino. La recepción de la mercancía dependerá, en la mayoría de los casos de lo pactado sobre transporte y entrega de las mercancías. Es habitual que el comprador pague las tasas y derechos necesarios para obtener las autorizaciones de importación de la mercancía, aunque es posible endosar estas obligaciones al vendedor³⁸.

La Convención establece, además, como obligaciones del comprador, la de examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible para comprobar que son adecuadas a las fijadas en el contrato (tal examen se hará según la concreta naturaleza de las mercaderías). En consecuencia, el comprador deberá, también, notificar al vendedor cualquier falta de conformidad (tanto material como jurídica) dentro de un plazo razonable³⁹.

En caso de incumplimiento⁴⁰ de estas obligaciones, el vendedor puede adoptar dos de las siguientes medidas:

1. La ejecución forzosa del contrato, como exigir que el comprador reciba las mercaderías.
2. La especificación de la mercancía por parte del vendedor, en los casos en que esto corresponda al comprador.

³⁸ En estos casos, *vid.* el INCOTERM DDP.

³⁹ En relación a los plazos tenemos que tener en cuenta que, de acuerdo a la STS, Sala de lo Civil, Sección Primera, de 6 de julio de 2020 que para poder ejercer los derechos y acciones que derivan de la falta de conformidad es preciso que el comprador haya comunicado al vendedor la falta de conformidad en ciertos plazos (art. 39). Así, el comprador, «que debe examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias» (art. 38), pierde el derecho a invocar la falta de conformidad «si no lo comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto» (art. 39.1). El comprador, no obstante, según el art. 44, podrá rebajar el precio o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por la que ha omitido la comunicación requerida por el art. 39.1. El mismo art. 39 establece en su apartado 2 para la comunicación de la falta de conformidad un plazo máximo de dos años, transcurrido el cual el comprador pierde su derecho a alegar una falta de conformidad, aunque no la haya descubierto antes. Es decir, no es que el comprador disponga siempre de un plazo de dos años para comunicar la falta de conformidad. El comprador debe examinar la mercancía (art. 38) y comunicarle al vendedor su disconformidad en un plazo razonable, desde que la descubrió o debió descubrirla. De tal modo que el plazo de dos años, resultado de un compromiso alcanzado durante la elaboración de la Convención, se aplica cuando el comprador no haya podido descubrir antes, por estar latentes, los defectos que dan lugar a disconformidad. Ese plazo de dos años es disponible, y las partes pueden modificarlo mediante la garantía contractual que acuerden. Así, dispone el art. 39.2 de la Convención que: «En todo caso, el comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor en un plazo máximo de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un periodo de garantía contractual». Con todo, de acuerdo con el art. 40 de la Convención, el vendedor no podrá invocar las disposiciones de los arts. 38 y 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador.

⁴⁰ CNUCI art. 2526,71,73.

Junto a las obligaciones específicas de cada parte, comprobamos como existen otras que podríamos denominar comunes a ambas partes:

1. la obligación de *conservar las mercaderías* (CNUCI art. 85 a 88), en las situaciones en que la parte que dispone de ellas no corre con los riesgos. Por tanto, cuando el comprador se demore en la recepción de las mercaderías, o bien cuando, estando obligado a ello, no pague el precio que adeuda de forma simultánea a la entrega, el vendedor resultara obligado a la conservación de las mercancías hasta su entrega. Para su conservación, el vendedor puede depositar la mercancía en los almacenes de un tercero a expensas de la otra parte siempre que los gastos resultantes no sean excesivos. Otras medidas que puede adoptar es proceder a la venta de la mercadería a un segundo comprador, a través de cualquier procedimiento adecuado, en los supuestos en los que el comprador se demora con exceso en tomar posesión de ellas o en pagar el precio o los gastos de su conservación, eso sí, siempre que le comunique con la suficiente antelación su intención de proceder a la venta. En estos casos, las mercancías corren el riesgo de deterioro rápido, lo que significa una especial diligencia en la conservación de las mercancías, lo que puede suponer pingües gastos de conservación. Ello, supondrá que el vendedor tome medidas razonables para venderlas, eso sí, de nuevo previa y preceptiva comunicación de su intención al comprador. Al vendedor le asiste el derecho de retener las mercancías hasta haber obtenido del comprador el reembolso de los gastos que haya realizado de forma razonable.

2. la obligación de *pagar intereses* por cualquier suma adeudada, independiente de la acción de indemnización de daños y perjuicios. Se establece la exoneración de responsabilidad por fuerza mayor o caso fortuito, es decir, siempre que el incumplimiento se deba a un impedimento ajeno a la voluntad y que no se podía razonablemente tener en cuenta en el momento de la celebración del contrato. En este caso, la parte perjudicada por el incumplimiento no puede exigir la indemnización de daños y perjuicios, pero puede ejercitar cualquier otro derecho distinto.

Finalmente, es necesario mencionar la posibilidad de *diferir el cumplimiento* de las obligaciones en los casos en que el incumplimiento de la otra parte sea previsible.

En todos los casos de incumplimiento de sus obligaciones por de las partes, -excepto en los supuestos de fuerza mayor⁴¹, la parte perjudicada podrá solicitar la indemnización de los daños y perjuicios. Estos se corresponderán con el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener (daño emergente y lucro cesante). La parte que solicite tal indemnización deberá, a su vez, tomar las medidas adecuadas para reducir en lo posible la pérdida, incluida la del lucro cesante. Si no procediera de tal manera, la otra parte puede pedir que se reduzca la indemnización de los daños y perjuicios en la cuantía en que debía haberse reducido la pérdida.

⁴¹ Según el artículo 79 de la CV, una parte no es responsable del incumplimiento de sus obligaciones si prueba que tal incumplimiento se debe a: a) un impedimento totalmente ajeno a su voluntad, b) que sea imprevisible e irremontable. La exoneración es reputable a todas las partes pero es necesario que este hecho sea probado por la parte que lo invoca. En primer lugar, se exige que la parte que lo invoca lo comunique a la otra parte. Esto exonera del cumplimiento, pero no impide a la otra parte ejercer cualquier derecho que tenga a excepción de la indemnización de daños y perjuicios derivada de la CV. Hay que señalar también que el artículo 80 dispone de forma genérica que una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra parte en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por su acción o su omisión.

La resolución⁴² del contrato exime a las partes de sus respectivas obligaciones salvo la de indemnización de daños y perjuicios que proceda y respecto a quién haya incumplido sus obligaciones. Es cierto que, de forma general, se establecen las siguientes reglas en cuanto a la resolución del contrato a seguir por las partes del mismo:

1. La parte que haga cumplido total o parcialmente el contrato puede reclamar a lo otra la restitución de lo que haya suministrado o pagado conforme al contrato. Si las dos partes están obligadas restituir, se hará de forma simultánea.

2. El comprador perderá el derecho que le asiste a declarar resuelto el contrato o, por el contrario, exigir al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas, si le resulta imposible restituir las mercancías en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido salvo los siguientes casos:

- a. Cuando la imposibilidad de restitución no sea imputable a un acto u omisión suyo.
- b. En los casos en los que las mercaderías o una parte de ellas hayan perecido o se hayan deteriorado como consecuencia del examen realizado en el momento de su recepción.
- c. En aquellas situaciones en las que, el comprador, antes de descubrir la falta de conformidad, haya vendido las mercaderías o una parte de ellas o las haya consumido o transformado conforme a un uso normal.

3. El comprador deberá abonar a vendedor el importe de todos los beneficios que haya obtenido de las mercaderías, en los siguientes supuestos:

- a. cuando deba restituir las mercaderías o una parte de ellas;
- b. cuando le sea imposible restituir la totalidad o una parte de las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido, pero haya declarado resuelto el contrato o haya exigido al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas.

⁴² Art. 81 1. La resolución del contrato liberará a las dos partes de sus obligaciones, salvo la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida. La resolución no afectará a las estipulaciones del contrato relativas a la solución de controversias ni a ninguna otra estipulación del contrato que regule los derechos y obligaciones de las partes en caso de resolución. 2. La parte que haya cumplido total o parcialmente el contrato podrá reclamar de la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado conforme al contrato. Si las dos partes están obligadas a restituir, la restitución deberá realizarse simultáneamente.

Se ha estimado que el artículo 81 y las demás disposiciones de la Sección V del Capítulo V —que trata de los “Efectos de la resolución”— crean un “marco para que las partes se retracten del contrato”, o sea, fundamentalmente, un “mecanismo de repartición de los riesgos” que prevalece sobre las demás disposiciones de la Convención en materia de reparto de los riesgos cuando el contrato se resuelve. Se ha estimado también que, con arreglo al artículo 81, un contrato resuelto “no queda totalmente sin efecto en virtud de la resolución, sino que se ‘transforma’ en una relación que llega a su término”. Es más que recomendable la lectura y análisis jurisprudencial realizado por CNUDMI Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Naciones Unidas, Nueva York, 2010. ISBN 978-92-1-333408-9. ISBN 978-92-1-333408-9.

III. EL TRANSPORTE INTERNACIONAL. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL

Resulta una obviedad resaltar la importancia⁴³ que tiene el transporte⁴⁴ para la contratación en el Derecho Mercantil (en adelante DM)⁴⁵. Desde sus orígenes, el DM ha tenido

⁴³Desde el punto de vista económico, -la necesidad de garantizar el suministro continuado de la población, empresas y, en definitiva de la Sociedad en general-, el transporte implica que los Estados realicen grandes inversiones en materia de carreteras -se ha llegado a decir que el índice de riqueza de un país se mide, entre otros parámetros- por su red de carreteras-, de buques, de aeronaves, remodelaciones de puertos marítimos y aéreos que redundan en un fortalecimiento de la economía y por ende, en el fomento del empleo. Ni que decir tiene, la importancia del transporte en sectores como el de la energía nuclear, los hidrocarburos, con todo el entramado logístico que supone el transporte de derivados de la energía nuclear en sectores como por ejemplo, la medicina nuclear, que como veremos exige un agravamiento en la diligencia exigida al transportista debido al riesgo extremo que supone el traslado de tan especiales mercancías.

Al mismo tiempo, el transporte tiene indudablemente importancia desde el punto de vista jurídico, reclamando la atención del legislador, tanto nacional como internacional, debido a la aparición de nuevos elementos subjetivos en el contrato de transporte que, en definitiva acrecientan el computo de los distintos operadores jurídicos que se ven implicados, todo ello inserto en un sistema en el cohabitan normas de Derecho Privado con otras del sector público -a veces la prestación del contrato de transporte es asumida, en exclusiva por la Administración; tampoco debemos obviar la necesaria intervención administrativa en el control de la actividad del transporte, muy presente en el contrato terrestre y aéreo, siendo menos intenso en el marítimo-. Y si faltara poco, no debemos de olvidar la dimensión internacional del contrato de transporte. El contrato de compraventa internacional, al que se yuxtapone el de transporte, juegan en esta materia una importancia fuera de toda duda. De ello se desprende, lógicamente, la necesaria coordinación -unificación o uniformización jurídica internacional - de todas las instituciones implicadas

⁴⁴ El concepto de contrato de transporte es genérico para todas las modalidades -terrestre, marítimo y aéreo-. Así lo ha contemplado la mejor doctrina. *Vid.* en este sentido GARRIGUES, J.: *Curso de derecho mercantil*, Tomo II, 7º ed., Madrid, 1980, p. 206; LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, C.: «El contrato de transporte terrestre», en DE LA CUESTA RUTE, J. M. (dir.). *Contratos mercantiles*, Tomo II, Bosch, p. 979.

El transporte de mercancías está ligado con el comercio, mas no puede ser identificado plenamente con este. Es cierto, que el vínculo existente entre ambos es estrecho. Pero la actividad del comercio va más allá de la distribución de bienes muebles. La confusión entre el comercio y el transporte procede de una parte de la doctrina clásica, superada hoy: *vid.* j. GarriGues, *Curso de Derecho Mercantil*, t. II, 8.ª ed., Madrid, Aguirre, 1983, p. 205; M. porte», OLIVENCIA RUIZ, A., «La tarea unificadora en materia de transmadrid Parra (coord.), *Derecho Uniforme del Transporte Internacional. Cuestiones de Actualidad*, Madrid, MacGraw Hill, 1998, p. 2; MARTÍN CASTRO, M.ª P. *El transporte multimodal: concepto y sujetos*, Cádiz, EDICIP, 2001, p. 17. Con posterioridad, la doctrina se ha centrado en destacar el carácter accesorio del contrato de transporte respecto del contrato de compraventa; relegando la importancia del transporte a la compraventa.

⁴⁵Como no podía ser de otra manera, el Código civil lo contempla como una subespecie del “arrendamiento de obra o contrato de resultado, de ahí , que, a juicio de VICENT CHULIÀ, F., *Compendio Crítico de Derecho Mercantil*, 3ª edición, Tomo II, Ed. José M.ª Bosch, Barcelona, 1990, p. 338 “el riesgo del contrato, es decir, el de que no llegue la cosa o persona a su destino si culpa de nadie por fuerza mayor o caso fortuito) pese sobre el porteador o transportista, que no tendrá derecho a percibir el precio, aunque no contraiga responsabilidad. Por tanto, el contrato no es de “arrendamiento de servicios” como con error dice la E. de M. del Código (ver S.T.S de 11 d junio de 1951)”. El Código Civil dedica tres artículos-no derogados por la nueva regulación-, el 1.601 (establece que los conductores están sujetos a la guarda y custodia de las cosas que se le confían), 1.602 (que los transportistas responden de la pérdida y averías de las cosas que reciben) y 1.6034 (comprendidos en la Sección III del Capítulo III, que se refiere al arrendamiento de obras y servicios) a exponer una breve pincelada sobre el transporte «sin más»⁵, ya que no era la intención del legislador decimonónico el que este negocio jurídico fuese regulado por un ámbito que no fuese el comercial. Nuestro legislador comprendió que el transporte es un acto mercantil, tal como ponía de manifiesto en su primer artículo dedicado a ello-349 C.Com6-. De esta manera, el contrato de transporte civil, por reducción, queda delimitado a todo objeto que no sea mercadería ni efectos del comercio, siempre que el porteador no sea comerciante o que, aún no siéndolo, se dedique habitualmente a verificar transportes para el público.

vocación internacional⁴⁶, el comercio no conocía de fronteras y los contratos más típicos de esta disciplina jurídica, llámese compraventa, comisión, depósito, etc. estaban irremediabilmente unidos con el transporte, como forma de trasladar la mercancía de un lugar a otro. El transporte siempre ha estado condicionado por sus vehículos, infraestructuras, por las formas de utilizarlo y por la sociedad en la que es usado. Las compañías de transporte son las más importantes dentro de cada país por la cantidad de avances que ha logrado este sector.

El carácter internacional del transporte hace necesario que también tenga que existir la cooperación y coordinación internacional.

Los grandes países desarrollados (con mucha riqueza mundial), integran una red densa de transportes con altos consumos energéticos y un mercado internacional donde infinidad de mercancías y personas son transportadas por todo el mundo. El éxito del contrato de transporte, en buena parte, se puede deber a las infraestructuras y servicios empleados en la ejecución del contrato, siendo éstos, a día de hoy, muy complejos y muy desarrollados. Los países menos desarrollados, por el contrario, tienen un transporte de menor complejidad, con pocos avances técnicos y con infraestructuras poco desarrolladas. El número de desplazamientos es escaso y los transportes que se producen son a causa del escaso mercado internacional en el que están involucrados.

El transporte internacional se puede definir como la operación de tránsito aduanero mediante el cual se efectúa el transporte de mercancías o personas de un país a otro; es decir, el transporte que se efectúa entre varias naciones, y que son sometidos a varias actividades materiales y legales (controles aduaneros).

Del transporte se tiene doble acepción. Se puede entender y emplear como la acción de llevar los bienes o personas, de un lugar a otro. También como el conjunto de los diversos medios para el traslado de bienes o de personas.

Los medios de transporte han tenido y seguirán teniendo un papel de primer orden en la historia de la humanidad. Su constante evolución, que va desde el propio esfuerzo físico humano y el uso de animales hasta la invención de las máquinas, ha permitido el desarrollo alcanzado por el intercambio comercial.

El transporte de mercancías, que es parte de la denominada logística de comercio internacional, juega un papel fundamental en el comercio exterior. A medida que se disponga de mecanismos más eficientes de transporte y de una infraestructura adecuada para este, se

⁴⁶ En materia de comercio internacional, resulta obligatorio citar la importancia que tuvo el pueblo fenicio (año 300 a.C.), pionero en esta materia, con aportación de la Ruta de la Seda. Alentados más por el comercio que por la guerra, crearon las rutas fenicias de navegación marítima. Desde Europa se trasladaban metales, piedras preciosas, tejidos, frutos secos, etc, y el retorno se hacía con seda, marfil, porcelana, especias, etc. En aquella época ciudades como Palmira, Alepo, Samarcanda, Bagdad, Damasco, Basora, Estambul, etc, gozaban de más importancia que las ciudades europeas.

También no podemos olvidar la importancia en Hispania de la ruta Vía Augusta, creada en España bajo la dominación romana. Recorría la península desde Cádiz hasta Gerona, pasaba por Francia hasta llegar a Roma. Y en el S. XIV España era el epicentro del comercio internacional, con rutas marítimas hacia las Indias Occidentales (América) España levaba armas, herramientas, manufacturas textiles, cerámicas libros, etc. Y el retorno se hacía con especias, metales preciosos, cacao, etc.

agilizarán las actividades comerciales de carácter internacional, y su producto y relaciones con socios internacionales aumentarán.

El transporte y la logística es un sector muy complejo que tiene un impacto muy significativo en los precios, el medio ambiente y el consumo de energía. Si la globalización implica transportar cada vez más productos a mayores distancias, el manejo óptimo de todos los recursos implicados puede no sólo significar mejores resultados financieros, sino la supervivencia de la propia empresa.

Aunque tratar de aumentar la oferta de servicios de transporte no sea la herramienta más idónea para lograr significantes modificaciones de los flujos de comercio, es cada vez más importante para los países reducir sus costos de transporte, estos han ganado importancia como factor que influye sobre la competitividad de las exportaciones, en comparación con los aranceles. Dentro del precio final de un producto, el componente del transporte está aumentando a raíz de la globalización de la producción, no solamente se transporta el producto final o bien de consumo desde su origen a su destino, sino cada vez más se transportan insumos provenientes de otros países, aumentando así la demanda mundial por servicios de transporte.

El transporte de mercancías cuenta con varios componentes esenciales para lograr un mejor desempeño, entre ellos podemos citar:

1. La infraestructura, en la cual se incluyen las vías naturales o artificiales (ríos, lagos, océanos, espacio aéreo, rieles, carreteras) y las terminales.
2. Las operaciones, compuestas por los modos de movilización que pueden ser unimodal o multimodal, es decir que involucra más de un medio de transporte, las unidades de operación (vagones, camiones, barco, aviones) y operadores de unidades.
3. Los servicios que incluyen tanto a los proveedores individuales como corporativos (transportistas, conferencias navieras o aéreas) y los usuarios individuales o corporativos (importadores, exportadores, comercializadores o consejos de usuarios).

IV. FUNCIONES DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL

Entre las múltiples funciones que se le pueden atribuir al transporte internacional, podemos destacar las siguientes:

1. Funciones de naturaleza geográfica y ecológica (relativas al territorio y al hábitat del hombre): los medios de transporte y su evolución han configurado la capacidad del hombre a la hora de poblar territorios y de sobrevivir a partir de ellos.
2. Funciones económicas: distribuye las mercancías finalizando el trabajo de los productores y permite a su vez que otros puedan trabajar con dichas mercancías.

El transporte internacional es especialmente sensible a todas las coyunturas socio económicas. Es cierto que también es permeable a las vicisitudes mundiales y hasta las coyunturales provenientes de la naturaleza (climatología, cosechas).

El transporte debe llevar las mercancías al destino en perfectas condiciones y a un costo razonable. Para poder competir adecuadamente en la realización de un transporte internacional deben estudiarse y calcularse muy bien los fletes, analizando los pros y contras de la operación,

posición de compra y entrega, puerto de salida y destino, transbordos, demoras, penalizaciones, despacho aduanero, restricciones de circulación, días festivos, huelgas, tránsitos, etc. A todo ello ayuda en gran medida los Incoterms, o usos internacionales aplicados a la compra venta y al transporte.

El contrato de transporte es uno de los que sustentan la actividad mercantil, en íntima conexión con otros que son esenciales para el comercio internacional, como la compraventa y el seguro. La importancia económica de la actividad del transporte, está fuera de toda duda: el sector del transporte es fundamental para la economía española, no sólo por su peso específico intrínseco sino por su conexión con otros sectores punteros, como el turismo.

V. CLASES DE TRANSPORTE

Podemos distinguir distintos tipos de contrato de transporte atendiendo al medio de locomoción:

1. Contrato de transporte *por carretera*. Su principal norma reguladora sería la Ley 15/2009, de 11 de noviembre, del Contrato de Transporte Terrestre de Mercancías⁴⁷, modificada por el Real Decreto-Ley: el 3/2022, de 1 de marzo⁴⁸, y el Real Decreto 14/2022, de 1 agosto⁴⁹. Desde la perspectiva del Derecho público habría que hacer referencia a la Ley 16/87, de 30 de julio de Ordenación de los Transportes Terrestres⁵⁰. En el ámbito del transporte terrestre es necesario mencionar el Convenio de Ginebra sobre Transporte internacional de mercancías por carretera de 19 mayo 1956 (CMR).
2. Contrato de transporte *por ferrocarril*. El transporte nacional por ferrocarril se encuentra igualmente regulado en la Ley 15/2009, de 11 de noviembre, del Contrato de Transporte Terrestre de Mercancías. Respecto al transporte internacional habría que mencionar el Convenio de Berna relativo a los transportes internacionales por ferrocarril de 9 de mayo de 1980 (COTIF), junto a sus protocolos modificativos entre los que destaca el Protocolo de Vilna de 3 de junio de 1999. Ley 38/2015, del Sector Ferroviario, de 29 de septiembre, también regula la materia.
3. Contrato de transporte *marítimo*. Se encontraba regulado en la Ley 22 de diciembre de 1949 sobre Transporte Marítimo. El 25 de septiembre de 2014, entró en vigor la Ley 14/2014, de 24 de julio, de la Navegación Marítima («LNM»). Tal circunstancia implica la derogación, entre otras normas, de la arcaica regulación que, sobre el comercio marítimo, se contenía en el libro III del Código de Comercio, así como de otras antiguas leyes, como la Ley de Hipoteca Naval de 1893 (disposición derogatoria única) y, a nivel internacional, por el Convenio de Bruselas de 25 de agosto de 1924 y sus dos protocolos modificativos de 1968 y 1979. Al respecto conviene mencionar la aprobación en 2008 del Convenio de Naciones Unidas sobre el Contrato de Transporte Internacional de

⁴⁷ Norma que ubicamos, legislativamente, en el marco de Derecho Mercantil, aplicable a las obligaciones nacidas de dicho contrato, y por tanto, de la responsabilidad comercial que origina su incumplimiento culpable perjudicial a la contraparte.

⁴⁸ BOE nº 52, de 2 marzo 2022.

⁴⁹ BOE nº 184, de 2 agosto 2022.

⁵⁰ Norma que podríamos ubicar, jurídicamente, en la esfera del Derecho Administrativo, que rige las relaciones entre los particulares (empresas) y la Administración Pública, incluyendo el régimen de autorizaciones para acceso a la actividad transportista, y la descripción (“tipificación”) de conductas consideradas infracción administrativa, y las sanciones (multas) que a su autor serían impuestas;

Mercancías Total o Parcialmente Marítimo (Reglas de Rotterdam) cuya entrada en vigor está prevista en cuanto se obtengan las ratificaciones necesarias.

En particular, para el modo de transporte marítimo coexisten los siguientes regímenes: el Convenio de Bruselas (en adelante, CB) de 25 de agosto de 1924, modificado por el Protocolo de Visby de 23 de febrero de 1968 y el protocolo modificativo de 21 de diciembre de 1979 (sobre los Derechos Especiales de Giro); el Convenio de las Naciones Unidas sobre el transporte marítimo de mercancías hecho en Hamburgo el 31 de marzo de 1978, también conocido como Reglas de Hamburgo (en adelante, RH). Una gran parte de los países de mayor relevancia en el comercio internacional ratificaron el CB. Algunos de los Estados parte del CB ratificaron a su vez después el Protocolo de Visby (en adelante, CB-PV). Otros Estados del CB, aun cuando no han ratificado CB-PV, lo incorporaron a su derecho nacional. Tanto el CB como el CB-PV han obtenido especial relevancia en el sector marítimo. A la importancia económica de los Estados que son parte del CB y el CB-PV, se suma el amplio reconocimiento de sus normas por parte del sector. La relevancia de ambos para el tráfico comercial y los matices incorporados en el segundo, CB-PV, le hace aquel diferente del primero (CB). Es común, por este motivo, considerarlos dos regímenes diferentes. A estos dos regímenes se sumaría un tercero, las citadas RH, ratificadas solo por un número más reducido de Estados, que además en su conjunto solo representan una pequeña parcela del comercio marítimo mundial. Vid. capítulo III.

4. Contrato de *transporte aéreo*. Su régimen jurídico se encuentra contenido en la Ley 48/1960, de 21 de julio de Navegación Aérea para el transporte nacional y para el internacional por el Convenio de Montreal aprobado el 28 de mayo de 1999. Especial interés adquieren en este ámbito las condiciones generales aprobadas por la International Air Transport Association (IATA) en 1953.
5. Transporte *multimodal*. No existe una regulación concreta tanto a nivel nacional como internacional para este tipo de transporte en el que se combinan distintos medios. Ello hace que adquieran especial relevancia los formularios, reglas y condiciones elaborados por los sectores interesados en este tipo de transporte. Cabe destacar la FIATA bill of lading, la FIATA Multimodal Transport bill of lading, el COMBICONBILL de la BIMCO o la COMBIDOC de BIMCO.

En aras a un mejor entendimiento de la materia, realizaremos el estudio de las instituciones confrontando la ley nacional con la internacional.

VI. CONTRATACIÓN NACIONAL (LEY 15/2009)

6.1. El contrato de transporte terrestre en el ordenamiento jurídico español

A) Concepto

El Art. 1.878 del Ccivl italiano define de forma unitaria el contrato de transporte como aquel contrato por el cual el transportista (“vettore”) se obliga, a cambio de un precio, a trasladar personas o cosas de un lugar a otro. Tomando como referencia la legislación italiana, observamos que el concepto español⁵¹ es muy parecido. Así pues, de acuerdo con el artículo

⁵¹ VICENT CHULIÁ, F.: *Introducción al Derecho Mercantil*, Tirant lo Blanch, 21ª ed., 2008, p. 985; SÁNCHEZ CALERO, F.: *Instituciones de Derecho Mercantil*, 2 Vol., Aranzadi, Navarra, p. 446; URÍA/MENÉNDEZ/SOTO, *Curso de derecho mercantil II*, Civitas, Navarra, 2007, p. 327; DÍAZ MORENO, A.: «El contrato de transporte terrestre», en JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G.: *Derecho mercantil: títulos valores, las*

segundo, apartado primero de la Ley del Contrato de Transporte Terrestre de Mercancías, el contrato de transporte terrestre es *aquél por el que el porteador se obliga frente al cargador, a cambio de un precio, a trasladar mercancías de un lugar a otro y ponerlas a disposición de la persona designada en el contrato*.

La Orden Ministerial de 25 de abril de 1997 ofrece un concepto de contrato de transporte terrestre de mercancías: «A los efectos de esta Orden, se considera contrato de transporte de mercancías por carretera aquél mediante el cual una persona, física o jurídica, titular de una empresa dedicada a la realización de transportes por cuenta ajena o a la intermediación en la contratación de los transportes, se obliga, en nombre propio y mediante un precio, a realizar, por cuenta de otra, las operaciones que resulten precisas para trasladar adecuadamente una o más cosas de un lugar a otro mediante la utilización de vehículos de tracción mecánica que circulen por carretera».

B) Regulación jurídica

El contrato de transporte terrestre se regula por la citada *Ley del contrato de transporte terrestre de mercancías*, de 11 de noviembre de 2009, que deroga los artículos 349 a 379 del Código de Comercio, ambos incluidos que, hasta el momento, constituían la parca y desfasada regulación de la figura contractual estudiada⁵². El apartado segundo del mismo artículo segundo de la Ley, remite a las normas contenidas en los Tratados Internacionales suscritos por España, a las normas de origen comunitario y a las que ella misma contiene como instancias reguladoras del contrato, haciendo finalmente un llamamiento a las normas generales de la contratación mercantil a título subsidiario. Esta llamada final, unido a la no reproducción de la regla contenida en el antiguo art. 349 CCom (*criterios para determinar la*

sociedades mercantiles, obligaciones y contratos mercantiles, derecho de la navegación, 13 ed., Ariel, 2009, p. 608; BROSETA PONT, MANUEL/MARTÍNEZ SANZ, F.: *Manual de Derecho Mercantil*, 16ª ed, Tecnos, Madrid, p. 152; LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, C. : «El contrato de transporte terrestre», en DE LA CUESTA RUTE, J.M. *Contratos mercantiles*, p. 476, ORTUÑO BÁEZ, M. T. en GALLEGO SÁNCHEZ, E. *Contratación mercantil*. Volumen III. Tirant lo Blanch 2003, pp. 1419-1420; LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, «El contrato de transporte terrestre», en DE LA CUESTA RUTE, *op. cit.*, p. 990, entre otros; GARRIGUES, *Curso de derecho...*, *op. cit.*, p. 209 lo define como aquel «Contrato consensual por el que una persona llamada porteador se compromete, mediante un precio, a realizar las operaciones necesarias para trasladar una cosa material de un lugar a otro bajo su propia custodia». Nótese la ausencia del término «persona», a diferencia del resto de autores que introducen dicho término en su definición.

⁵² Hay que destacar el carácter arcaico y obsoleto de la regulación del contrato de transporte terrestre contemplada en el Código de Comercio de 1885. Estábamos en presencia de una regulación concebida para un transporte de carruajes arrastrados por animales, a todas luces inapropiadas para un transporte moderno y que no proporcionaba soluciones adecuadas a los problemas actuales del transporte terrestre de mercancías. Asimismo, desde el punto de vista legislativo, conviene resaltar que, la actividad de transporte terrestre, ha sido objeto de abundantes normas destinadas a regular el transporte terrestre desde una perspectiva jurídico-pública, lo que ha llegado a generar incluso dificultades para determinar el régimen aplicable a un supuesto concreto. Por estas razones, parece de lógica que se produjera esta reforma que instaure un nuevo marco jurídico que resulte acorde a la importancia económica que reviste la actividad del transporte. En este sentido, véanse los trabajos de C. Llorente Gómez de Segura («La reforma de la regulación mercantil del transporte terrestre en la España del siglo XXI»), E. Sidera Leal («Apuntes para una modificación de la regulación mercantil del contrato de transporte») y F. Martínez Sanz («En torno a una eventual reforma del contrato de transporte terrestre»), en *Actualidad Jurídica del Transporte por Carretera*. In Memoriam F.M. Sánchez Gamborino, Madrid 2005, pp. 269-276, pp. 277-283 y 285-298, respectivamente. Igualmente, CORTÉS, L. J. «Los aspectos mercantiles del transporte terrestre en la legislación vigente. La adecuación del Código de comercio a la realidad actual» (ponencia), en *Jornadas de estudio del nuevo marco ordenador de los transportes terrestres*, Barcelona, 4, 5 y 6 de abril de 1989, pp. 161 y ss. (también en ADM, 1989, VII, pp. 181 y ss.); F. Sánchez Calero, «El Código de comercio y los contratos mercantiles», en *Centenario del Código de comercio*, I, Madrid, 1986, pp. 211 y ss.

mercantilidad del contrato de transporte terrestre) permite afirmar que el contrato de transporte por precio, será mercantil, siempre que se haga en el marco de una actividad constitutiva de empresa. Otras disposiciones jurídicas que afectan y regulan el contrato son:

- La Ley 15/2009, del contrato de transporte terrestre de mercancías⁵³.
- La Ley 16/1987 de ordenación de los transportes terrestres (LOTT), modificada por la Ley 13/2021.
- RD 1211/1990 por el que se aprueban las condiciones generales de contratación de los transportes de mercancías por carretera (CGC).
- OM FOM/1882/2012, por la que se aprueban las condiciones generales de contratación de los transportes de mercancías por carretera (CGC).
- OM FOM/2861/2012, por la que se regula el documento de control administrativo exigido para la realización de transporte público de mercancías por carretera.

C) Ámbito de aplicación

La ley (art. 1) es objeto de aplicación al transporte de mercancías realizado por medios mecánicos con capacidad de tracción propia, sea estrictamente terrestre o fluvial⁵⁴ (DA 1ª). También resulta de aplicación al transporte realizado con bicicleta (DA 5ª). Para los transportes postales esta ley es subsidiaria.

Las cosas objeto de transporte deben ser corporales y susceptibles de ser desplazadas⁵⁵. Por tanto, no tendrían cabida en esta concepción, los bienes inmateriales (electricidad, noticias, derechos, etc.) cuyo transporte existe materialmente, quedaría fuera del concepto de transporte que estamos manteniendo.

La ley, por el contrario, no es de aplicación al transporte de personas. Por lo que se refiere al transporte postal, hay que decir que, sólo se aplica con carácter subsidiario respecto de la legislación ordenadora del servicio postal⁵⁶. Igualmente parece quedar excluido de la Ley el Transporte público de pasajeros, pero cuando el porteador, a cambio de remuneración, se obligue a transportar a bordo del vehículo cualquier objeto que no guarde relación directa con los viajeros, se regirá por la presente ley (D. Adic.2ª).

No se puede obviar la fuerte influencia del transporte en la Sociedad en general, lo cual genera, como ya hemos hecho referencia anteriormente, una regulación interdisciplinaria, con

⁵³ El desarrollo reglamentario de la Ley lo encontraremos en la OM FOM/1882/2012 en todo aquello que no entre en contradicción de la Ley.

⁵⁴ De escasa relevancia práctica en España. De esta forma, apreciamos una línea continuista de no contemplar una regulación específica para los eventuales transportes nacionales de mercancías y tampoco de pasajeros, subsumiendo su regulación al régimen de los transportes terrestres.

⁵⁵ Las mercancías que pueden ser objeto del contrato de transportes deben cumplir el requisito de la “licitud”, el cual no debe ser entendido en términos absolutos, sino en función del destino o de la finalidad con que aquéllas son desplazadas. Vid. en este sentido a GÓMEZ CALERO, Juan *El transporte internacional de mercancías*, Civitas, Madrid 1984, p. 31.

⁵⁶ En este sentido, *vid.* La Directiva 2008/6/CE, de 20 de febrero de 2008, por la que se modifica la Directiva 97/67/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de diciembre de 1997 (la Directiva Postal), traspuesta a nuestro ordenamiento por la Ley 43/2010, de 30 de diciembre, del servicio postal universal, de los derechos de los usuarios y del mercado postal.

fuerte influencia del Derecho Público, destacando normas como la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres o la Ley del Sector Ferroviario.

En materia de transporte, -como tendremos ocasión de analizar a lo largo de la explicación-, debemos poner de relieve en el carácter dispositivo que la Ley se atribuye en su artículo tercer, salvo en los casos en que ella misma disponga lo contrario.

D) Naturaleza jurídica del contrato

En cuanto a la naturaleza jurídica del contrato⁵⁷, podemos encuadrarlo en la categoría de los contratos *de obra por empresa*, ya que el empresario se obliga, no únicamente a desarrollar una actividad, sino que también a conseguir un resultado (el traslado de las mercancías de un lugar a otro). Sin embargo, la ecuación contrato de obra y el de transporte no es del todo correcto pues existen diferencias que impiden la asimilación, sin más, de ambos contratos, por ejemplo:

1. El porteador asume directamente la custodia de las cosas, deber este que no aparece en el contrato de obra.
2. El contrato de transporte conoce además la intervención de un tercero (destinatario, antes consignatario) que sin ser parte en el contrato se integra en él con un régimen propio de derechos y obligaciones.

Por su parte, VICENT CHULIÀ⁵⁸, considera que “estamos ante un contrato *consensual* (STS de 2 de enero de 1945 y 12 de diciembre de 1968)⁵⁹, pero a efectos probatorios y para facilitar el derecho de disposición sobre la mercancía se formaliza una carta de porte”⁶⁰.

E) Características del contrato

Partiendo de este concepto, las características más importantes del contrato son las siguientes:

1. Es un *contrato de resultado*. El porteador no se compromete simplemente a transportar la mercancía de un lugar a otro, sino que, al mismo tiempo, garantiza además un resultado, en concreto, el traslado de las cosas o personas al lugar indicado en el

⁵⁷ En cuanto a la naturaleza jurídica del contrato de transporte algunos como el profesor URÍA, R., hablan de un contrato «sui generis». Por el contrario, otros lo califican como de depósito al estar normalmente unido al mismo e incluso otros lo califican como contrato «mixto» (VICENTE y GELLA, A.). Estimamos que es un contrato de obra ya que se compromete jurídicamente con el cargador en un resultado cual es el transportar una cosa desde un lugar y que llegue a su destino en tiempo y forma acordados contractualmente. Esta es la tesis dominante en nuestra doctrina (GARRIGUES y SÁNCHEZ CALERO, entre otros) -a la que nos sumamos- calificando al contrato de transporte como subespecie del contrato de arrendamiento de obra. El C. de c. en la Exposición de Motivos lo califica como arrendamiento de servicios centrando la nota de su naturaleza jurídica no en el resultado que promete el porteador, sino en su propia actividad.

⁵⁸ VICENT CHULIÀ, F., *op. cit.* p. 351.

⁵⁹ Además, en STS de 19 octubre 1981 (Considerando. primero); 15 Julio 1983 (Considerando. primero de la primera sentencia) y 17 mayo 1993 (Fundamento segundo). Y así hoy también - como ya antes en su art. 350 el Código de Comercio, hoy sustituido en esta materia por la LCT- lo establece el art. 13.1 de la LCT -Ley 15/2009-, reconociendo esa realidad.

⁶⁰ Antiguamente regulada en los artículos 250 y ss. del Código de Comercio y en la Orden de 30 de abril de 1966.

contrato. Como consecuencia de esta calificación, el riesgo del contrato, es decir, el de que no llegue la cosa o persona a su destino sin culpa de nadie (por fuerza mayor o caso fortuito) pesa sobre el porteador o transportista, que no tendrá derecho a percibir el precio, aunque no contraiga responsabilidad. (VICENT CHULIÁ). El resultado es, en otro orden de cosas, *indivisible* (aunque, como veremos en la práctica, intervengan en su realización varios porteadores, en trayectos sucesivos).

2. El resultado es además *fungible*. El transporte puede realizarse por el mismo porteador o por un tercero. En tal caso se produce una disociación entre el porteador contractual y el porteador efectivo que es quién realiza la actividad de transporte propiamente dicha. Esta circunstancia es de enorme transcendencia en la configuración de los llamados “comisionistas de transportes” en los C. de co. francés y español y “Spediteur” o “spedizionieri” en los C. de co. Alemán y C. civil italiano. En este sentido, hay que decir que el vehículo empleado tampoco resulta relevante a efectos de ejecución del contrato pudiendo ser sustituido por otro de similares características. Ello no es óbice, para que en determinados contratos se especifique la obligatoriedad de utilizar un determinado vehículo. Para el caso, las partes deben de acordarlo expresamente en el contrato, sino bastaría y no incurriría en responsabilidad el porteador si pusiera a disposición del cargador un vehículo –según los usos de comercio- apropiado para desarrollar con éxito el traslado de mercancías en las condiciones usuales para ese tipo contractual.
3. Es un contrato *consensual* (SS. Del TS de 2 de enero de 1945 y 12 de diciembre de 1968), aunque frecuentemente se emita una carta de porte; además es *sinlagmático y oneroso*.

F) Elementos personales del contrato

De conformidad con el artículo cuatro de la Ley, son sujetos del contrato:

1. *Cargador*, persona física o jurídica que contrata, en nombre propio, la realización de un transporte y frente al cual el porteador se obliga a efectuarlo (art. 4.º 2 LCTTM).
2. *Porteador*, que es quién asume la obligación de realizar el transporte en nombre propio con independencia de que lo ejecute por sus propios medios o contrate su realización con otros sujetos⁶¹.
3. *Destinatario*, es la persona designada en el contrato a quien el porteador ha de entregar las mercancías en el lugar de destino (sea el cargador o un tercero). Lo que importa, a efectos jurídicos, es que asuma jurídicamente esta posición en el contrato, con

⁶¹ En este punto, observamos en la práctica procesal como los porteadores efectivos acaban siendo demandados solidariamente con los contractuales. Así, pues, vemos que son cada vez más las sentencias que reconocen legitimación activa al cargador o destinatario (en función del supuesto concreto), algunas de ellas sin fundamentar demasiado esta posibilidad (e. g., STS, Sala de lo Civil, Sección 1.ª, de 9 de julio de 2015), y otras acudiendo a la responsabilidad extracontractual del artículo 1902 y siguientes del Código Civil. *Vid.* para un conocimiento exhaustivo de la materia, RODRÍGUEZ DELGADO, J.P., “La mercantilidad del contrato de transporte terrestre de mercancías” en *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 281/ 2011 parte Estudios, Ed. Civitas, Pamplona, 2011. También ha optado el legislador comunitario por definir en el Considerando (22) del Reg. Roma I la expresión de “transportista”, al señalar que con este término “debe referirse a la parte del contrato que se compromete a llevar a cabo el transporte de mercancías, independientemente de que realice él mismo o no el transporte”. En el CR también se empleaba a la expresión de “transportista”, pero sin definirla, carencia que, en todo caso, no era demasiado relevante en la medida en que el Informe Giuliano/Lagarde aclaraba esta cuestión de un modo similar a como lo hace ahora Roma I (“la persona parte en el contrato que se compromete a transportar las mercancías, ya lo haga él mismo o lo haga hacer por otra persona.”

“independencia de que lo ejecute por sus propios medios o contrate su realización con otros sujetos” (ex art. 4.º 2 LCTTM).

4. *Expedidor*, que es el tercero que por cuenta del cargador haga entrega material de las mercancías al transportista en el lugar de recepción de la mercancía⁶².

El artículo 5 establece que los contratos de transporte de mercancías se presumirán celebrados *en nombre propio*, si bien, con carácter excepcional podrá alegarse la contratación en nombre ajeno si se ha hecho constar expresamente en el contrato esta circunstancia, indicando la identidad de la persona en cuyo nombre se contrata y que la intermediación se realizó con carácter gratuito. No obstante, quienes habitualmente contraten transportes o intermedien habitualmente en su contratación (como empresarios transportistas, cooperativas de trabajo asociado dedicadas al transporte u operadores logísticos, entre otros) sólo podrán contratarlos en nombre propio (art. 5.2)⁶³.

A sabiendas de la no imperatividad del *Código de buenas prácticas mercantiles en la contratación de transportes de mercancías por carretera*, nos parece oportuno, en este apartado hacer referencia a un acuerdo firmado por la Administración de Transporte, concretamente, la Dirección General de Transporte del Ministerio de Fomento, suscrito por representantes de cargadores y transportistas. Este El Código de Buenas Prácticas Mercantiles pretende garantizar que las empresas adheridas al mismo se rijan, en sus relaciones, por los principios de presente Código. Asimismo, pretende convertirse en un instrumento que facilite las relaciones contractuales y fomente la observancia de las mejores prácticas en las transacciones comerciales entre transportistas, usuarios del transporte de mercancías y operadores del transporte.

Según la Disposición adicional primera del RDL 3/2022 El Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana deberá acordar un Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la contratación del transporte de mercancías por carretera con el Departamento de Mercancías del Comité Nacional del Transporte por Carretera y con las asociaciones más representativas de cargadores. Al mismo tiempo, la Disposición adicional segunda del RDL 3/2022 mandata al Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, la creación del Registro Estatal de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación de Servicios de Transporte Terrestre, como instrumento público que agrupará a todas aquellas entidades que se adhieran voluntariamente al Código al que hace referencia la disposición adicional primera. Los operadores que cumplan con lo previsto en el apartado anterior deberán comunicarlo a la Dirección General de Transporte Terrestre, que procederá a su inscripción en el Registro.

⁶² Ésta es, por otro lado, la definición que ofrecen de la figura del “expedidor” tanto la Condición General 1.5 de los Anexos A y B de la Orden Ministerial de 25 abril 1997, por la que se establecen las condiciones generales de contratación de los transportes de mercancías por carretera (BOE núm. 109 de 7 mayo), como el art. 22 de la Ley 16/1987, de 30 julio, de ordenación de los transportes terrestres (BOE núm. 182 de 31 julio), en su versión dada por la Ley 29/2003, de 8 octubre (BOE núm. 242 de 9 octubre).

⁶³ No podrán hacerlo, por tanto, en nombre ajeno. Con este mandato, como se señala expresamente en el Preámbulo, se clarifica la situación de dichos empresarios “consagrando, en líneas generales, la solución que ya se ofrecía en la normativa de ordenación del transporte terrestre (y, en última instancia, también en el artículo 379 del Código de Comercio), que obligaba a tales intermediarios a contratar el transporte siempre en nombre propio y a asumir la posición del porteador”.

6.2. Documentación del contrato. La carta de porte: naturaleza y requisitos

El contrato de transporte, siguiendo el principio espiritualista propio de nuestro Derecho, es un contrato consensual, por lo que se perfecciona por el mero consentimiento de las partes. Para la validez del contrato no es esencial que exista documentación del mismo⁶⁴. Ello no es óbice para que, por voluntad de los contratantes, la carta de porte deba ser extendida, cuando una de las partes así lo solicite, pudiendo el solicitante, en caso de no emitirse, considerar a la otra parte que desiste del contrato (art. 10.6 LCTTM).

El artículo 10 de la ley dispone que *“Cualquiera de las partes del contrato podrá exigir a la otra que se extienda una carta de porte que incluirá las siguientes menciones:*

1. Lugar y fecha de la emisión.
2. Nombre y dirección del cargador y, en su caso, del expedidor.
3. Nombre y dirección del porteador y, en su caso, del tercero que reciba las mercancías para su transporte.
4. Lugar y fecha de la recepción de la mercancía por el porteador.
5. Lugar y, en su caso, fecha prevista de entrega de la mercancía en destino.
6. Nombre y dirección del destinatario, así como eventualmente un domicilio para recibir notificaciones.
7. Naturaleza de las mercancías, número de bultos y signos y señales de identificación.
8. Identificación del carácter peligroso de la mercancía enviada, así como de la denominación prevista en la legislación sobre transporte de mercancías peligrosas.
9. Cantidad de mercancías enviadas, determinada por su peso o expresada de otra manera.
10. Clase de embalaje utilizado para acondicionar los envíos.
11. Precio convenido del transporte, así como el importe de los gastos previsibles relacionados con el transporte.
12. Indicación de si el precio del transporte se paga por el cargador o por el destinatario.
13. En su caso, declaración de valor de las mercancías o de interés especial en la entrega, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 61.
14. Instrucciones para el cumplimiento de formalidades y trámites administrativos preceptivos en relación con la mercancía.

2. La carta de porte podrá contener cualquier otra mención que sea convenida por las partes en el contrato, tales como:

1. La referencia expresa de prohibición de transbordo.
2. Los gastos que el remitente toma a su cargo.
3. La suma del reembolso a percibir en el momento de la entrega de la mercancía.
4. El valor declarado de la mercancía y la suma que representa el interés especial en la entrega.
5. Instrucciones del remitente al transportista concernientes al seguro de las mercancías.
6. El plazo convenido en el que el transporte ha de ser efectuado.
7. La lista de documentos entregados al transportista.

⁶⁴ Siendo esta la opinión, tanto doctrinal como jurisprudencial, dominante y aplicable tanto al transporte nacional, incluso en la legislación anterior (art. 354 del Código de Comercio y STS de 17 de mayo de 1993), como al internacional (art. 4.º CMR y STS 17 de mayo de 1993).

3. Será necesario emitir una carta de porte para cada envío.

1. Cuando el envío se distribuya en varios vehículos, el porteador o el cargador podrá exigir la emisión de una carta de porte por cada vehículo.
2. En su caso, la carta de porte deberá contener cualquier otra mención que exija la legislación especial aplicable, por razón de la naturaleza de la mercancía o por otras circunstancias.
3. Cuando la parte contratante requerida a formalizar la carta de porte se negase a ello, la otra podrá considerarla desistida del contrato, con los efectos que, en su caso, correspondan de conformidad con lo dispuesto en los artículos 18.2 y 19.1.

4. El cargador y el porteador responderán de los gastos y perjuicios que se deriven de la inexactitud o insuficiencia de los datos que les corresponda incluir en la carta de porte.

Esta carta de porte, cuyo nombre deriva, según VICENT CHULIÀ⁶⁵, “de su redacción original que, al igual que la letra de cambio, era una carta dirigida por el cargador al consignatario, para indicarle lo que tenía que hacer, especificando la mercancía remitida, el transportista y el precio que debía pagar a éste si llegaban en buen estado”, se emitirá en *tres ejemplares originales* (el primero para el cargador, el segundo para el porteador y el tercero viajará con las mercancías), que firmarán el cargador y el porteador, siendo admisible su suscripción mediante sello o procedimientos mecánicos, siempre que quede debidamente acreditada la identidad del firmante (art.11). También se reconoce la posibilidad de emitir tantas copias se requieran por las partes. El art. 15 prevé que, si las partes están de acuerdo en ello, pueda emitirse la *carta por medios electrónicos*. De forma expresa lo reconoce la condición 2.9 del Anexo de la Orden FOM/1882/2012.

La Ley atiende a los contratos de transporte continuado, por el que el porteador se obliga frente a un mismo cargador a realizar una pluralidad de envíos de forma sucesiva en el tiempo (art. 8). Con independencia de la formalización escrita del contrato, cuando así lo exija cualquiera de las partes, deberá emitirse una carta de porte para cada uno de los envíos (art. 16). Por tanto, comprobamos como la Ley 15/2009 -LCT- contemplaba un único caso de emisión obligatoria de carta de porte: en los contratos de transporte continuado cuando el transportista es un “trabajador autónomo dependiente” – LCT art. 16.4-, es decir, conforme a la Ley 20/2007 de 11 Julio (Disp. Adicional Undécima y arts. 11.1 y 11.2 a), aquella pequeña empresa cuyos ingresos en un 75 por ciento proceden de un único cliente. Esta clase de mini-empresas, en siglas “TRADE” (que han de ser registradas como tales según el R. D. 197/2009) venían disfrutando de una especial protección, cercana a la que el Derecho laboral otorga a los asalariados. Esta obligación permanece. Sin embargo, el R. D.-ley 14/2022 amplía esa imperativa forma escrita a otros dos supuestos:

1. Mediante un nuevo precepto ahora añadido -el art. 10 bis-, a los contratos de transporte con un transportista efectivo referidos a un único envío y siendo el precio del transporte superior a 150 euros.
2. Mediante una nueva redacción del art. 16, a los contratos de transporte continuado (o sea, aquellos con validez para un periodo de tiempo, dentro del cual se prevé realizar una pluralidad de viajes -art. 8-), sea o no el transportista un “TRADE”.

Por tanto, en la práctica, casi siempre. Ello supone:

⁶⁵ VICENT CHULIÀ, F., *op. cit.* p. 351.

1. Alterar la naturaleza jurídica del documento, pasando a administrativo lo que siempre fue y debe seguir siendo mercantil, y castigando en un expediente administrativo aquello cuyo efecto debe quedar reducido a la esfera privada de los contratantes del transporte. Colmo del absurdo: por haber recurrido una multa relativa a la carta de porte, podría darse el caso de pronunciarse sobre la licitud de una conducta mercantil un tribunal del orden contencioso-administrativo;
2. Una nueva y enorme carga burocrática para las empresas. Con el consiguiente gasto... por si no tuvieran ya demasiados a que hacer frente. También para la propia Administración, que así se hecha más trabajo encima, tras estar continuamente quejándose de falta de medios (sobre todo, de Inspectores).

⁶⁶ Además, tal carta de porte obligatoria, deberá incluir la mención del precio de transporte.

La carta de porte *no es elemento esencial del contrato*, como revela el apartado primero del artículo 13 cuando dice que “*la ausencia o irregularidad de la carta de porte no producirá la inexistencia o nulidad del contrato*”, añadiendo en el apartado segundo que “*la omisión de alguna de las menciones previstas en el art. 10.1 no privará de eficacia a la carta de porte en cuanto a las incluidas*”.

Opera la carta de porte fundamentalmente a *efectos probatorios*, siendo título privilegiado en cuanto a la acreditación de la conclusión y contenido del contrato. En este sentido, dispone el artículo 14, apartado primero, que “*la carta de porte firmada por ambas partes hará fe de la conclusión y del contenido del contrato, así como de la recepción de las mercancías por el porteador, salvo prueba en contrario*”. Aunque el juez puede reconocer otros medios de prueba (SS. D 17 de noviembre de 1927 y 5 de julio y 8 de septiembre de 1928, 29 de noviembre de 1965). De ahí, su consideración de contrato consensual.

Como ya hemos mencionado más arriba, una de las obligaciones que tiene el porteador es comprobar el estado de la mercancía una vez que la reciba de parte del cargador, redactándose en ese momento la carta de porte y las oportunas y motivadas referencias a si la mercancía adolece de algún defecto, que, en su caso, deberá hacerse constar en la carta de porte señalando, caso de existir, *las reservas oportunas*. Sin embargo, no debemos pensar que la ausencia de anotaciones en la carta de porte implica la falta de reservas por el porteador, pues de conformidad con lo establecido en el Art. 14.2 las mismas podrán constar en documento separado, firmado por las partes.

En la derogada regulación que contenía el CCom quedaba claro la naturaleza de la carta de porte como título representativo (título valor) de las mercaderías transportadas. Efectivamente, el art. 350 número 3º preveía que pudiese emitirse nominativamente, a la orden o al portador al decir que habría de incluir “*el nombre, apellido y domicilio de la persona a*

⁶⁶ Medida adoptada de espaldas a la realidad: este precio es un elemento confidencial, que por tanto rara vez se inscribe en tal documento por obvios motivos de discreción comercial, pues, pasando éste por muchas manos, tan sensible dato puede llegar a conocimiento de las empresas competidoras, que así tendrán muy fácil “apropiarse” de clientes, que cuesta mucho conseguir. Si de lo que se trata -como parece claro- es de controlar por la Administración este cumplimiento mediante la carta de porte, ello supone una absurda duplicidad, pues para eso ya está el documento de control.

Vid. SÁNCHEZ-GAMBORINO, F., [https://www.transporte3.com/noticia/19247/la-carta-de-porte-ya-es-obligatoria-\(salvo-excepciones-muy-concretas\)](https://www.transporte3.com/noticia/19247/la-carta-de-porte-ya-es-obligatoria-(salvo-excepciones-muy-concretas)) que establece, en su artículo, en el apartado de conclusiones que “la imposición de la carta de porte escrita obligatoria, además de pugnar contra la naturaleza jurídica esencial del contrato de transporte como un contrato consensual, supondrá una nueva y enorme carga burocrática y por tanto un nuevo gasto para las empresas. Dado que estos cambios jurídicos son recientes, aún no existe jurisprudencia -de cualquier orden jurisdiccional- que colme sus “lagunas” o resuelva las dudas que su redacción suscita”.

quien o a cuya orden vayan dirigidos los efectos, o si han de entregarse al portador de la misma carta”; si esto era así, parecía claro que la transmisión de la carta, según la ley de circulación correspondiente al modo en que hubiese sido emitida, equivalía a la cesión del derecho a recibir las mercaderías. Este carácter de título traditorio se confirmaba por el art. 353, que preveía el canje de las mercancías por el título, con cuyo canje se tendría por acreditado el cumplimiento del contrato. La nueva ley no prevé ya esas posibilidades de designación del destinatario, con lo que aquella naturaleza de título representativo se diluye, lo que, empero, no implica que no pueda disponerse de la mercancía en tránsito, pero del modo que ahora establecen los artículos 29 y 30. Dispone el primero de ellos que *“el cargador tiene derecho a disponer de la mercancía, en particular ordenando al porteador que detenga el transporte, que devuelva la mercancía a su origen o que la entregue en un lugar o a un destinatario diferente de los indicados en la carta de porte. Sin embargo, ese derecho de disposición corresponderá al destinatario cuando así se hubiese pactado expresamente. Si el destinatario ejercita ese derecho ordenando entregar la mercancía a otra persona, ésta, a su vez, no puede designar un nuevo destinatario”*. El derecho de disposición se ejercerá, según el artículo 30 de la Ley mediante la remisión al porteador del primer ejemplar de la carta de porte, en el que consten las nuevas instrucciones, que no pueden tener como efecto la división del envío, pudiendo el porteador rechazarlas cuando dificulten o alteren la normal explotación de la empresa o reclamar, si las ejecuta, el resarcimiento de los gastos y daños que le ocasionen. Culmina el artículo 30 previendo la extinción del derecho de disposición del cargador cuando el segundo ejemplar de la carta de porte se entregue al destinatario o éste reclame la mercancía o haga uso de los derechos que le corresponden en caso de pérdida o retraso en la entrega.

El pasado 2 de febrero entró en vigor el Real Decreto-ley 14/2022 que incluye nuevas medidas de sostenibilidad económica en el ámbito del transporte y nuevas sanciones en caso de incumplimiento. De todos los cambios introducidos en este Real Decreto podemos destacar que, a partir de ahora, todos los servicios de transporte superiores a 150€ tienen que formalizarse obligatoriamente por escrito en Carta de Porte, siendo obligatorio que aparezca el precio que se paga por el servicio.

NOVEDADES EN MATERIA DE CARTA DE PORTE EL REAL DECRETO-LEY 14/2022⁶⁷ QUE INCLUYE NUEVAS MEDIDAS DE SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA EN EL ÁMBITO DEL TRANSPORTE Y NUEVAS SANCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO

⁶⁷ Según la Exposición de Motivos “... en la línea emprendida por los Reales Decretos-ley 3/2022, de 1 de marzo; 6/2022, de 29 de marzo, y 11/2022 de 25 de junio, el artículo 1 del presente real decreto-ley incorpora modificaciones en la Ley 15/2009, de 11 de noviembre, del contrato de transporte terrestre de mercancías, para tratar de garantizar que el precio del transporte sea superior a los costes y gastos individuales efectivos en que incide el transportista, considerando necesario exigir que los contratos de transporte referidos a un único envío que se realicen con el transportista efectivo se documenten por escrito, así como que en la documentación contractual aparezca expresamente el precio del transporte con referencia a los gastos conexos, exigiéndose que dicho precio del transporte sea igual o superior a los costes individuales efectivos asumidos por el transportista. A estos efectos, para poder determinar los costes individuales efectivos se establece que podrá utilizarse la estructura de partidas de costes del observatorio de costes del transporte de mercancías por carretera elaborado por el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, Asimismo, se exige la formalización por escrito de los contratos de transporte continuado, en los que también deberá aparecer el precio”.

Se añade el artículo 10. bis⁶⁸ a la Ley 15/2009, en relación al contenido de la carta de porte.

En los contratos celebrados con el porteador efectivo deberá formalizarse una carta de porte⁶⁹, con efectos probatorios, por cada envío siempre que el precio del transporte sea superior a ciento cincuenta euros (150 €), que incluirá las siguientes menciones obligatorias:

1. Nombre o denominación social, NIF y dirección del cargador y, en su caso, del expedidor.
2. Nombre o denominación social y NIF del transportista efectivo.

⁶⁸ Art. 10 bis Ley 15/2009 “1. En los contratos celebrados con el porteador efectivo deberá formalizarse una carta de porte, con efectos probatorios, por cada envío siempre que el precio del transporte sea superior a ciento cincuenta euros, que incluirá las siguientes menciones obligatorias:

- a) Nombre o denominación social, NIF y dirección del cargador y, en su caso, del expedidor.
- b) Nombre o denominación social y NIF del transportista efectivo.
- c) Lugar, fecha y, en su caso, hora de la recepción de la mercancía por el porteador efectivo.
- d) Lugar, fecha y, en su caso, hora prevista de entrega de la mercancía en destino.
- e) Nombre y dirección del destinatario.
- f) Naturaleza y masa de las mercancías. En los supuestos en que, por razón de las circunstancias en que se produzca la carga del vehículo, resulte de difícil determinación la masa exacta de la mercancía que se va a transportar, se buscará otro tipo de magnitud para determinarla.
- g) Precio convenido del transporte, así como el importe de los gastos relacionados con el transporte previstos en el artículo 20, salvo que consten en otro documento contractual por escrito. El precio y los gastos relacionados con el transporte deberán cubrir el total de costes efectivos individuales incurridos o asumidos por el porteador para su prestación. La determinación del coste efectivo podrá realizarse tomando la referencia temporal que mejor se ajuste a las previsiones y estrategia empresarial del porteador”.

La cifra por aparecer en este apartado nunca podrá ser inferior a la cifra resultante al cálculo de los costes efectivos en los que recaiga el porteador al realizar ese servicio de transporte. Para calcular estos costes, el propio Real Decreto-Ley añade a la Ley 15/2009, una Disposición Adicional Novena que nos indica que se puede tomar (y aconsejamos tomar) la estructura de costes que utiliza el Observatorio de costes del MITMA.

⁶⁹ En la Instrucción que el Ministerio de Transportes ha remitido a la Agrupación de Tráfico de la Guardia Civil aclara que la documentación requerida en un control de transporte en carretera solo puede ser la documentación administrativa regulada por la normativa de transporte: el documento de control (Orden FOM/2861/2012) para transporte nacional y el CMR para transporte internacional. Por lo tanto, los agentes de tráfico no pueden sancionar por carecer de la carta de porte o porque no vaya debidamente cumplimentada, por ejemplo, que no incluya el precio del transporte, ya que esto solo es competencia de los Servicios de Inspección de Transporte, ya sean del Estado o de las Comunidades Autónomas, en los controles que hacen a las empresas (tanto de transporte como cargadoras). En la Instrucción se indica que “En carretera solo hay que controlar los documentos administrativos regulados por la normativa de transportes: en el transporte nacional de mercancías sería el documento de control regulado en la Orden FOM/2861/2012, de 13 de diciembre y en el transporte internacional de mercancías el CMR”. En consecuencia, no puede sancionarse por los agentes de tráfico cuestiones tales como “la carencia de la carta de porte, la falta de consignación en ellas del precio del transporte, así como no reflejar las horas de recepción y entrega de la mercancía” ya que el control de estos requisitos compete en exclusiva a los Servicios de Inspección de Transporte tanto del Estado como de las Comunidades Autónomas en las inspecciones que hagan a las empresas.

3. Lugar, fecha y, en su caso, hora de la recepción de la mercancía por el porteador efectivo.
4. Lugar, fecha y, en su caso, hora prevista de entrega de la mercancía en destino.
5. Nombre y dirección del destinatario.
6. Naturaleza y masa de las mercancías.

Precio del transporte y el importe de los gastos necesarios y relacionados con el transporte, entre otros el importe de las operaciones de carga y descarga si las realiza el conductor en los casos en los que no esté expresamente prohibido. El precio del transporte más los gastos deben ser iguales o superiores al total de los costes efectivos individuales incurridos o asumidos por el porteador para su prestación. El transportista será quien determine sus propios costes y los acredite en caso de conflicto con el cargador por el precio del transporte. Para calcular el coste se puede utilizar la aplicación informática ACOTRAM para el cálculo de los costes de explotación de los vehículos de transporte de mercancías por carretera. Si una de las partes se niega a formalizar el contrato de transporte por escrito, en la denominada carta de porte, la otra parte puede desistir del contrato y a la vez exigir una indemnización equivalente al precio del transporte. Para el contrato de transporte continuado se establece también la obligación de formalizarse por escrito, además de una carta de porte escrita por cada envío que se haga en el marco del contrato continuado. El contrato continuado escrito debe incluir el precio que se va a pagar, sirviendo de marco para el precio que se incluirá en las cartas de porte por cada envío y resto de condiciones de realización de los portes.

No será obligatoria la emisión de esta carta de porte en estos casos:

1. Transportes para cuya realización no resulte preceptiva la previa obtención de un título habilitante expedido por la Administración, conforme a lo que se dispone en las normas de ordenación del transporte terrestre.
2. Mudanzas.
3. Transportes de vehículos accidentados o averiados en vehículos especiales.
4. Servicios de paquetería y cualesquiera otros similares que impliquen la recogida o reparto de envíos de mercancías consistentes en un reducido número de bultos que puedan ser fácilmente manipulados por una persona sin otra ayuda que las máquinas o herramientas que lleve a bordo el vehículo utilizado.

Por otra parte, como indica la Exposición de Motivos del RD “la nueva disposición adicional decimotercera de la Ley 16/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres, introducida por el citado Real Decreto-ley 3/2022, de 1 de marzo, al establecer la prohibición general de participación de los conductores en las operaciones de carga y descarga⁷⁰, prevé el desarrollo reglamentario de algunos de los supuestos excluidos, así como que reglamentariamente puedan establecerse otras excepciones. Dado que estas normas entran en vigor en septiembre, es necesario y urgente concretar antes estos supuestos para que la nueva regulación pueda entrar en vigor de manera que no dificulte la realización de determinadas actividades”.

SANCIONES POR FALTA DE CARTA DE PORTE (GRAVES)

Se establecen sanciones en caso de incumplimiento de dicha obligación, para lo cual la LOTT recoge en su artículo 141.28

⁷⁰ Vid. ARIAS VARONA, F.J., RECALDE CASTELLS, A., “Medidas de urgencia en el ámbito del contrato de transporte de mercancías por carretera” en Revista de Derecho del Transporte 13 N.º 29 (2022): 13-34

Se reputarán infracciones graves:

(...)

“La no formalización de la carta de porte o del contrato de transporte continuado por escrito, en los supuestos en los que fuera obligatorio, de conformidad con lo dispuesto en la Ley 15/2009, de 11 de noviembre, del contrato de transporte terrestre de mercancías.

Se presume que el cargador contractual y el transportista efectivo son los responsables de esta infracción, salvo que prueben lo contrario.

Teniendo como sanción una multa de entre los 801 a 1.000 euros, como indica la letra f) del artículo 143.1 de la LOTT.

Sanciones por falta del precio en carta de porte (graves):

Artículo 141.29 de la LOTT:

“La no inclusión del precio en la carta de porte u otros documentos contractuales en los supuestos en los que fuera obligatorio, de conformidad con lo dispuesto en la Ley 15/2009 de 11 de noviembre, del contrato de transporte terrestre de mercancías.

Se presume que el cargador contractual y el transportista efectivo son los responsables de esta infracción, salvo que prueben lo contrario”.

Con una sanción de entre los 1.001 a 2.000 euros de multa, según la letra g) del artículo 143.1 de la LOTT.

SANCIONES POR FALTA DE OTROS DATOS EN LA CARTA DE PORTE (GRAVES):

Artículo 141.30 de la LOTT:

La no inclusión de las menciones obligatorias que como mínimo debe contener la carta de porte, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 141.29. Se presume que el cargador contractual es el responsable del cumplimiento de esta infracción, salvo que pruebe lo contrario.

Incurriendo en una sanción de entre los 1.001 a 2.000 euros de multa, según la letra g) del artículo 143.1 de la LOTT.

A parte de las posibles multas por la no realización de la carta de porte o de no cumplir con sus elementos obligatorios, se nos dice por parte de la norma, con la nueva redacción del artículo 13 de la Ley 15/2009, que, aunque no exista esta carta de porte o la misma sea irregular esto no da lugar a entender que la relación contractual entre las partes no existe o que se crea como nulo el contrato.

Así como que si falta alguno de los elementos en ella no quita de eficacia a los elementos que si contiene.

SANCIONES POR PRECIO INFERIOR A LOS COSTES (MUY GRAVES):

Artículo 140.42 LOTT:

Se reputarán infracciones muy graves:

(...)

140.42: En los contratos referidos a un único envío, el pago al transportista efectivo de un precio inferior al total de costes efectivos individuales incurridos o asumidos por él, de conformidad con lo dispuesto en la Ley 15/2009, de 11 de noviembre, del contrato de transporte terrestre de mercancías, siempre que exista una asimetría entre las partes en el contrato de transporte.

Se considerará, en todo caso, que existe la indicada asimetría cuando el cargador contractual sea titular de una autorización de operador de transporte y no lo sea el transportista efectivo, en el supuesto en que el cargador contractual no tenga la condición de Pyme y la tenga el transportista efectivo o cuando el cargador contractual no tenga la condición de pequeña empresa o microempresa y el transportista efectivo sea una microempresa.

El responsable de esta infracción será el cargador contractual, pero el transportista efectivo deberá probar que el precio pagado es inferior a sus costes efectivos individuales de prestación del servicio.

Teniendo como sanción una multa de entre 2.001 a 4.000 euros, tal y como marca la letra h) del artículo 143.1 de la LOTT.

Solo se sancionará si se dan estos requisitos:

- A. Solo es en el caso de un único envío. No se da en casos de transporte continuado.
- B. Solo se da en el caso de las relaciones con el transportista efectivo, quien realiza efectivamente el transporte.
- C. Debe existir una asimetría entre el cargador contractual y el transportista efectivo:
 - 1. El cargador contractual es operador de transporte y no lo sea el transportista efectivo.
 - 2. El cargador contractual no tiene la condición de PYME y si la tenga el transportista efectivo.
 - 3. El cargador contractual no tenga la consideración de pequeña empresa o microempresa y el transportista efectivo sea una microempresa.

Esto no quita que se pueda demostrar que existe asimetría de otras formas, pero en estos casos siempre la hay.

6.3. Obligaciones de las partes del contrato

A. Obligaciones del porteador

El porteador es la persona física o jurídica que asume la obligación de realizar el transporte en nombre propio y en las condiciones acordadas, con independencia, salvo pacto en contrario, de que lo ejecute por sus propios medios o contrate su realización a un tercero. Lo anterior supone que no se pierde la consideración de porteador por el hecho de que el desplazamiento de las mercancías se materialice a través de un tercero. Al mismo tiempo, permite concluir que en un mismo transporte podemos distinguir, al menos, dos tipos de porteadores:

- a. Porteador contractual: aquel que contrata la realización del transporte con el cargador, con independencia de que lo realice él mismo o subcontrate con un tercero su ejecución⁷¹.
- b. Porteador efectivo: quien realiza el desplazamiento efectivo de las mercancías, que puede coincidir o no con la persona del porteador contractual⁷².

La obligación principal del porteador es realizar el transporte⁷³, es decir, trasladar las mercancías del lugar de expedición al de destino, poniéndolas en poder o a disposición del destinatario en el estado en que le fueron entregadas, de lo que se deriva la obligación de conservarlas debidamente (*vid.* art. 28). Salvo que se hubiese pactado un itinerario concreto, el porteador habrá de conducir las mercancías por la ruta más adecuada atendiendo a las circunstancias de la operación y a las características de las mercancías. Si el transporte no puede llevarse a cabo en las condiciones que fija el contrato por causas debidamente justificadas, el porteador lo deben poner en conocimiento del cargador, pidiéndole instrucciones al respecto.

Así mismo, deberá (art. 17) utilizar un vehículo adecuado al tipo y circunstancias del transporte que deba realizar, que pondrá a disposición del cargador en el lugar y tiempo pactados, o en defecto de pacto, con antelación suficiente para que pueda ser cargado el día señalado, estimándose que hay tal antelación en el transporte por carretera si se pone el vehículo a disposición antes de las *dieciocho horas* del día señalado. Si hay pacto expreso y el porteador no pone el vehículo a disposición del cargador en el día y hora pactados, podrá éste desistir del contrato y, en su caso, reclamar la indemnización que proceda (art. 18).

La carga y descarga de las mercancías serán de cuenta y riesgo, respectivamente, de cargador y destinatario, salvo que se pacte su asunción por el porteador.

“El porteador (art.33) debe entregar la mercancía transportada al destinatario en el lugar y plazo pactados en el contrato. En defecto de plazo pactado, la mercancía deberá ser entregada al destinatario dentro del término que razonablemente emplearía un porteador diligente en realizar el transporte, atendiendo a las circunstancias del caso”. El párrafo tercero establece una serie de reglas especiales para el transporte ferroviario. Y el apartado cuarto establece que *“el plazo de entrega empieza a correr con la recepción de las mercancías para su transporte. Se prorrogará por el tiempo que las mercancías estén paradas por causa no imputable al porteador y su cómputo se suspenderá los días festivos e inhábiles para circular”.*

La mercancía, según el art. 34.1 *“deberá ser entregada al destinatario en el mismo estado en que se hallaba al ser recibida por el porteador, sin pérdida ni menoscabo alguno, atendiendo a las condiciones y a la descripción de la misma que resultan de la carta de porte”.* En este punto es preciso examinar el régimen de obligaciones del cargador y derechos del porteador en cuanto a la declaración de la carga y el examen del estado de la misma.

Así, conforme al artículo 21, salvo que se haya pactado otra cosa, el cargador deberá acondicionar las mercancías para su transporte, identificando y señalizando debidamente los

⁷¹ El transportista del Reg. Roma I es, por lo tanto, el llamado transportista “contractual”. Esta precisión es importante en aquellos casos frecuentes en que se produce el fenómeno de la subcontratación del transporte, es decir cuando el remitente contrata el transporte con un operador que luego encarga su ejecución a otro transportista llamado “efectivo”.

⁷² *Vid.* en este apartado PILOÑETA ALONSO, L. M.^a “El subtransporte: Análisis crítico y teórico de un concepto práctico”, *RDM*, nº 262, 2006, pp. 1401-1438

⁷³ Art. 2,28.2 y 31 de la LEY 15/2009; OM FOM/1882/2012, condición 5.

bultos que componen cada envío. Asimismo, el cargador, bajo su responsabilidad en cuanto a su certeza y suficiencia, deberá poner a disposición del porteador toda la documentación relativa a la mercancía que sea precisa para la realización del transporte y de todos aquellos trámites que el porteador deba realizar (art. 23).

“En el momento de hacerse cargo de las mercancías, el porteador deberá comprobar su estado aparente y el de su embalaje, así como la exactitud de las menciones de la carta de porte relativas al número y señales de los bultos. Los defectos apreciados se anotarán por el porteador en la carta de porte, mediante la formulación singularizada de reservas suficientemente motivadas” (art. 25, apartados 1y2). En este sentido, establece el apartado segundo del artículo 14 que *“en ausencia de anotación en la carta de porte, o de un documento firmado por el porteador y el cargador o expedidor, de las reservas suficientemente motivadas del porteador, se presumirá que las mercancías y su embalaje están en el estado descrito en la carta de porte y con los signos y señales en ella indicados”*. Además, cuando existan fundadas sospechas de falsedad en torno a la declaración del cargador, podrá el porteador proceder a verificar el peso y medida de los bultos e incluso al registro de los mismos, siendo los gastos que se originen a costa del cargador, si se descubre falsedad en su declaración y del porteador en caso contrario. Estas comprobaciones se harán en presencia del cargador o sus auxiliares, y no siendo ello posible, ante Notario o el presidente de la Junta Arbitral del Transporte competente o persona por él designada, haciéndose constar las resultas de la comprobación en la carta de porte o mediante acta levantada al efecto (art. 26). El art. 27, en fin, permite al porteador rechazar los bultos que vayan mal acondicionados o no acompañados de la documentación necesaria y suficiente o cuya naturaleza y características no coincidan con las declaradas por el cargador.

Según el artículo 22 de la Ley 15/2009 del 11 de noviembre, (modificado por RD-ley 3/2022) del contrato de transporte terrestre de mercancías, el porteador puede reclamar al cargador en concepto de *paralización una indemnización* cuando tiene que esperar más de 1 hora hasta que la carga o descarga de la mercancía finalice. El plazo para realizar la carga o descarga de la mercancía se estipula en 1 hora que empieza a contar desde la puesta a disposición del vehículo por parte del porteador o desde la llegada del vehículo al destino. Cuando se fija una hora exacta para estas operaciones por parte del cargador, la hora empieza a contar desde esa hora estipulada, aunque el transportista estuviese antes presente. Además, se introduce la obligación de llevar a la factura el desglose de cantidades que corresponde a transporte y a carga y descarga. Se exige que *“cuando se realicen por el porteador las operaciones de carga y descarga, la contraprestación pactada deberá reflejarse en la factura de manera diferenciada respecto del precio del transporte”*. El Real Decreto-ley 3/2022 también modifica el artículo 38 de la LCTTM y hace obligatoria la inclusión de una cláusula de revisión del precio del transporte por la variación del precio del combustible para todos los contratos de transporte.

El plazo de entrega comienza con la recepción del envío para su transporte. Se prorroga por el tiempo que el envío esté detenido por razones no imputables al porteador. Al mismo tiempo, hay que considerar que los días festivos e inhábiles para circular no son computables. También, debe tenerse en cuenta que, si no consta la hora en que el porteador recibió el envío, dicho plazo comenzará desde las cero horas del día siguiente a la recepción del envío por el porteador. Cuando el plazo total del transporte expire después de las 18 horas de un día, el envío debe ser puesto a disposición del destinatario a más tarde de las 9 horas del día siguiente, desde el momento de apertura del correspondiente establecimiento cuando éste se lleve a cabo después de la hora, del primer día laborable que siga a la expiración del plazo.

B. Obligaciones del consignatario (hoy, destinatario)

Como obligaciones del destinatario pueden señalarse:

1. *Pagar el precio*, cuando así se hubiese convenido y, en su caso, hecho constar en la carta de porte. En defecto de pacto expreso “*se entenderá que la obligación de pago del precio del transporte y demás gastos corresponde al cargador. Cuando se haya pactado el pago del precio del transporte y demás gastos por el destinatario, éste asumirá dicha obligación al aceptar las mercaderías. No obstante, el cargador responderá subsidiariamente en caso de que el destinatario no pague*” (art. 37). El art. 38 recoge una norma especial, aplicable al transporte por carretera, según la cual, salvo pacto expreso por escrito, las partes podrán exigir la revisión del precio del transporte en función del incremento o disminución del precio del gasóleo que se haya producido entre la celebración del contrato y la efectiva realización del transporte. El art. 41, por su parte remite a la ley 3/2004, de represión de la morosidad en las operaciones mercantiles para determinar la incursión en mora del obligado al pago, fijando como *dies a quo* del plazo de treinta días en caso de que la fecha de recepción de la factura se preste a duda, el día de entrega de las mercancías en destino.

En fin, el art. 42 alude a las *entregas contra reembolso*, en las que la entrega de las mercancías se supedita al pago por el destinatario de una cantidad de dinero, que se satisfará, según el precepto, en efectivo u otro medio expresamente autorizado y cuya cantidad ha de remitirse al cargador o a la persona que hubiese sido designada en el plazo de diez días, salvo que se haya pactado otro mayor. Si el cargador entrega la mercancía sin cobrar la cantidad pactada, responderá de ella ante el cargador, a salvo su derecho de repetir contra el destinatario.

2. *Recibir las mercancías*, sin perjuicio de las reservas o protestas que pueda hacer en cuanto al estado de las mismas conforme a lo dispuesto en los artículos 34 y 60. Este último, prevé que las reservas en cuanto a la eventual pérdida o avería de todo o parte de las mercancías deben formularse por escrito por el destinatario en el momento de la entrega, o de los siete días naturales posteriores a ésta si se trata de averías o pérdidas no manifiestas. Si no se efectúan reservas se entenderá, salvo prueba en contrario que las mercancías se entregaron en el estado descrito en la carta de porte.

Si la entrega no pudiese realizarse por no hallarse el destinatario en el domicilio designado en la carta de porte, por no hacerse cargo de la mercancía en las condiciones establecidas en el contrato, por no realizar la descarga correspondiéndole hacerlo o por negarse a firmar el documento de entrega, el porteador lo hará saber al cargador, esperando sus instrucciones al efecto. No obstante, si el impedimento cesa antes de la recepción de las instrucciones, podrá realizar la entrega. En todo caso el porteador tiene derecho a ser compensado por el cargador de los gastos y perjuicios que los impedimentos a la entrega le ocasionen (art. 36)

El art. 4 prevé que en los casos en que existan impedimentos justificados a la realización del transporte (art. 31) o a la realización de la entrega (art. 36) el porteador podrá optar entre descargar por sí las mercancías, manteniéndolas en su custodia bajo su responsabilidad, en los términos que luego se verá establecen los artículos 46 y ss, o bien entregar las mercancías en depósito a un tercero, en cuyo caso sólo responderá de la elección del depositario. Podrá, asimismo, depositarlas ante el órgano judicial o Junta Arbitral del Transporte que corresponda, surtiendo ese depósito todos los efectos de la entrega.

6.4. Responsabilidad del porteador

La Ley dedica su Capítulo V a la determinación de la “*responsabilidad del porteador*”, agrupando un conjunto de normas que, según el art. 46, tienen carácter imperativo, siendo

ineficaces y teniéndose por no puestas las estipulaciones contractuales que pretendan aminorar o reducir el régimen de responsabilidad del porteador.

Como ha quedado dicho con anterioridad, los artículos 28 y 34 imponen al transportista la obligación de conservar las mercancías en el estado que las recibe hasta entregarlas al destinatario. Consecuentemente, el artículo 47 hace al porteador responsable *“de la pérdida total o parcial de las mercancías, así como de las averías que sufran, desde el momento de la recepción para su transporte hasta el de su entrega en destino. Asimismo, el porteador responderá de los daños derivados del retraso en la ejecución del transporte conforme a lo previsto en esta Ley”*. Todo ello teniendo en cuenta que, conforme al apartado tercero del mismo artículo, *“el porteador responderá de los actos y omisiones de sus auxiliares, dependientes o independientes, a cuyos servicios recurra para el cumplimiento de sus obligaciones”*.

Sentado el principio anterior, el artículo 48 prevé que quedará exonerado el transportista de la citada responsabilidad *“si prueba que la pérdida, la avería o el retraso han sido ocasionados por culpa del cargador o del destinatario, por una instrucción de éstos no motivada por una acción negligente del porteador, por vicio propio de las mercancías o por circunstancias que el porteador no pudo evitar y cuyas consecuencias no pudo impedir”*. “En ningún caso”, continúa el precepto, *“podrá alegar como causa de exoneración los defectos de los vehículos empleados para el transporte. Cuando el daño sea debido simultáneamente a una causa que exonera de responsabilidad al porteador y a otra de la que deba responder, sólo responderá en la medida en que ésta última haya contribuido a la producción del daño”*

El artículo 49 establece por su parte una serie de supuestos en los que el porteador quedará exonerado si prueba que verosímelmente tuvo lugar la pérdida o avería tuvo lugar por alguna de las causas que en el mismo se indican (tales como empleo de vehículos abiertos cuando así se hubiese pactado o corresponda según el uso, cierta naturaleza de las mercancías, etc.)

De la lectura de ambos preceptos se deduce que la LCTTM ha consagrado un régimen de responsabilidad objetiva en el que el porteador es responsable de los daños derivados del retraso en la entrega, de la pérdida de la mercancía, así como de las averías que sufran, independientemente de que haya actuado o no con culpa o negligencia. El porteador es, por tanto, responsable objetivamente desde el momento en que el reclamante sólo deberá demostrar que la pérdida, avería o retraso ocurrió durante el periodo temporal y espacial en el que el porteador es responsable de las mercancías, sin que deba tener que demostrar que éste ha actuado con culpa o negligencia.

Es tal la enjundia de la obligación que pesa sobre el porteador y que configura el contenido del contrato de transporte que a diferencia del marco legal dispositivo que diseña la LCTTM con carácter general, las disposiciones que regulan la responsabilidad del porteador tienen naturaleza imperativa. Quizás sea más apropiado hablar de un el régimen imperativo de mínimos en lo que se refiere a la responsabilidad del porteador. La finalidad pretendida es evitar que, amparado por la autonomía de la voluntad, el porteador eluda su responsabilidad por incumplimiento contractual. De ahí que el diseño legal haga al porteador responsable en todo caso en los términos legales, sin que sea posible para las partes pactar un régimen de limitaciones o exclusiones de responsabilidad más beneficiosos para el porteador que el dispuesto legalmente. Pero, a sensu contrario, ello no es óbice a la fijación de un régimen más riguroso para el porteador, dado que la finalidad de la norma no es otra que la de dar una protección especial a la contraparte del transporte, evitando la posibilidad de que el porteador imponga en los contratos cláusulas de exoneración de responsabilidad o límites inapropiados.

El régimen de responsabilidad exigible al porteador es de aplicación indistintamente tanto si se trata de responsabilidad contractual o extracontractual. Esta afirmación no es baladí, pues conlleva permitir al porteador efectivo, frente al que se ejercita una acción extracontractual, disfrutar de los supuestos de exoneración y limitación de responsabilidad de la LCTTM.⁷⁴

La responsabilidad del porteador se concreta en la obligación de indemnizar. Así, conforme al artículo 52, *“en caso de pérdida total o parcial de las mercancías, la cuantía de la indemnización vendrá determinada por el valor de las no entregadas, tomando como base el valor que tuvieran en el momento y lugar en que el porteador las recibió para su transporte”*. Y según el artículo 53, *“en caso de verías, el porteador estará obligado a indemnizar la pérdida de valor que experimenten las mercancías. La indemnización equivaldrá a la diferencia entre el valor de las mercancías en el momento y lugar en que el porteador las recibió para su transporte y el valor que esas mismas mercancías habrían tenido con las averías en idéntico tiempo y lugar. Cuando las averías afecten a la totalidad de las mercancías transportadas la indemnización no podrá exceder de la debida en caso de pérdida total. Cuando las averías ocasionen la depreciación de tan sólo una parte de las mercancías transportadas, la indemnización no podrá exceder de la cantidad que correspondería en caso de pérdida de la parte depreciada”*. Hay que tener en cuenta los supuestos de equiparación a pérdida total, el llamado “deje de cuenta”, que regula el artículo 54 y que se verá al final del tema.

Además, hay una serie de supuestos que se equiparan a la pérdida total:

- a) cuando le es entregada al destinatario una parte de las mercancías y este pruebe que no puede usarlas sin las que no han sido entregadas;
- b) los casos de avería en que los efectos transportados resulten inútiles para su venta o consumo;
- c) y si han transcurrido veinte días desde la fecha acordada para la entrega o, a falta de pacto, treinta días desde que el porteador se hizo cargo de las mercancías.

En todo caso, la indemnización por pérdida o avería no podrá superar, según el apartado primero del artículo 55, un tercio del Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples/ día por cada kilogramo de peso bruto de mercancía averiado o perdida. Además de la indemnización, en fin, han de abonarse el precio de transporte y demás gastos devengados con ocasión del mismo, y, en su caso, los gastos de salvamento en que hayan incurrido cargador o destinatario (artículo 58). En el concepto de avería incluiríamos toda modificación interna o externa en la

⁷⁴ En este sentido, cabe apelar la no afectación, frente al concurso del porteador contractual, de la acción directa del porteador efectivo contra el cargador principal (STS 699/2020, de 29 de diciembre). La Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de diciembre de 2020 ha declarado que la acción directa ejercitada por el porteador efectivo frente al cargador principal en reclamación del precio del transporte adeudado (disposición adicional sexta de la Ley 9/2013) no se ve ni paralizada ni suspendida por el concurso del porteador contractual. Y ello con independencia de que dicha acción hubiera sido ejercitada antes o después de la declaración de dicho concurso y con independencia, también, de que el cargador principal hubiera o no pagado previamente el precio del servicio contratado al transportista concursado (intermediario).

También resulta de interés, en este sentido la STS 171/2021, de 26 de marzo relativa a la prescripción de la acción de repetición del porteador contractual contra el asegurador de la responsabilidad del porteador efectivo (STS 171/2021, de 26 de marzo). En contra de estos argumentos podríamos esgrimir que los porteadores son considerados como auxiliares del empresario porteador y, por ello, se extendería su responsabilidad al empresario transportista. Vid. en este sentido PÉREZ RODRÍGUEZ, D., “La responsabilidad del porteador en el transporte nacional de mercancías por carretera” *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, 56, p. 216 (ISSN: 1578-956X).

sustancia de las mercancías que conlleva una disminución de su valor (e. g., rotura, oxidación, etc.).

Ahora bien, en caso de extravío (pérdida) de las mercancías, quién fue indemnizado, podrá pedir que, durante el año siguiente se le notifique la eventual aparición de las mismas, que le serán devueltas contra la devolución de la indemnización y sin perjuicio de la que corresponda por el retraso en la ejecución del transporte (artículo 59).

En caso de retraso en la ejecución del transporte, deben indemnizarse los perjuicios que se pruebe ocasionó dicho retraso, sin que en este caso la indemnización pueda superar el precio del transporte. Téngase en cuenta en todo caso que, conforme al apartado segundo del artículo 60, *“el retraso tan sólo dará lugar a indemnización cuando se hayan dirigido reservas escritas al porteador en el plazo de veintiún días desde el siguiente al de la entrega de las mercancías al destinatario”*. En cuanto al concepto de retraso como generador de responsabilidad cuando las mercancías no han llegado en el plazo pactado no ofrece dudas. Eso sí, habrá que estar a lo acordado por las partes en el contrato y en caso de omisión entraran en juego los usos de comercio con el límite de no rebasar los límites temporales descritos anteriormente que equiparan el retraso a la pérdida total.

Para terminar el examen de la responsabilidad del porteador, es preciso destacar la norma contenida en el artículo 62 de la Ley, que dispone que *“no se aplicarán las normas del presente capítulo que excluyan o limiten la responsabilidad del porteador o que inviertan la carga de la prueba, cuando el daño o perjuicio haya sido causado por él o por sus auxiliares, dependientes o independientes, con actuación dolosa o con una infracción consciente y voluntaria del deber jurídico asumido que produzca daños que, sin ser directamente queridos, sean consecuencia necesaria de la acción”*.

Por tanto, a los efectos de su responsabilidad es irrelevante que haya sido el propio porteador, un auxiliar⁷⁵ u otro operador encargado por el porteador quien reciba la mercancía, lleve a cabo el transporte o la entregue al destinatario. La noción de porteador consagrada en el art. 4 LCTTM establece claramente que él es el responsable de la correcta realización del transporte, aunque sean otros operadores quienes lo ejecuten parcial o totalmente. En este sentido lo proclama el art. 47.3º LCTTM cuando establece que “el porteador responderá de los actos y omisiones de los auxiliares (...)a cuyos servicios recurra para el cumplimiento de sus obligaciones.”

6.5. Pluralidad de porteadores

El Capítulo VI de la Ley (artículos 64 a 66), bajo la rúbrica *“Porteadores sucesivos”*, se ocupa del caso en que varios porteadores se obliguen simultáneamente, en virtud de un único contrato documentado en una sola carta de porte a ejecutar sucesivos trayectos parciales de un mismo transporte. En este caso, dice el artículo 64, todos ellos responderán de la ejecución íntegra del transporte, quedando cada cual obligado desde el momento en que reciba las mercancías y la carta de porte del porteador precedente, al que por su parte harán entrega de

⁷⁵ Vid. LLORENTE, C., «El contrato de transporte», en de la Cuesta (Dir.), *Contratos Mercantiles*, Bosch, Barcelona, 2007, Tomo II, pp. 1056-1057, que lo refiere directamente a la regla general de responsabilidad del deudor por sus auxiliares. En el mismo sentido *id.* JORDANO FRAGA, J., *La responsabilidad del deudor por los auxiliares que utiliza en el cumplimiento*, Civitas, Madrid, 1993, pp. 499. EMPARANZA SOBEJANO, A., “La presunción de contratación del transporte en nombre propio (art. 5 LCTTM) y la responsabilidad del porteador efectivo (art. 6 LCTTM)”, *Revista de Derecho del Transporte* n. 8 (2011), p. 33 ss., especialmente p. 54-57.

un recibo firmado y fechado. Si el subsiguiente porteador estima debe hacer reservas sobre las mercancías, las hará constar en el segundo ejemplar de la carta de porte y en el recibo. Según el artículo 65 *“en el supuesto del artículo anterior, las acciones derivadas del contrato únicamente podrán dirigirse contra el primer porteador, contra el último o contra el que haya ejecutado la parte del transporte en cuyo curso se ha producido el hecho en que se fundamenta la acción. Este derecho de opción se extinguirá desde el momento en que el demandante ejercite su acción contra uno de ellos. La acción puede interponerse contra varios porteadores a la vez”*. Y el artículo 66 prevé que quién haya debido satisfacer la indemnización podrá repetir contra el o los causantes del daño o avería que motivó la reclamación. Si no pudiera determinarse la responsabilidad, todos contribuirán a prorrata de su participación en el precio total del transporte.

6.6. Privilegio del transportista

Con esta expresión se alude al derecho que al porteador reconoce la Ley para obtener el pago del precio del transporte mediante la retención de las mismas y en su caso la instancia de la enajenación de las mercancías para cobrarse con lo obtenido, de modo que, en cierto sentido, éstas están legalmente afectas a dicha satisfacción. Así, dispone el artículo 40 que *“Si llegadas las mercancías a destino, el obligado no pagase el precio u otros gastos ocasionados por el transporte, el porteador podrá negarse a entregar las mercancías a no ser que se le garantice el pago mediante caución suficiente. Cuando el porteador retenga las mercancías, deberá solicitar al órgano judicial o a la Junta Arbitral del Transporte competente el depósito de aquéllas y la enajenación de las necesarias para cubrir el precio del transporte y los gastos causados, en el plazo máximo de diez días desde que se produjo el impago”*.

6.7. El deje de cuenta

Es un derecho que corresponde al destinatario de las mercancías, en cuya virtud puede rehusar el recibo de las mercaderías y exigir su valor al porteador, en los mismos términos que en los casos de pérdida o avería. Se regula en el artículo 54, como un conjunto de supuestos equiparables a la pérdida total. Así dispone el precepto que *“El destinatario podrá rehusar hacerse cargo de las mercancías cuando le sea entregada tan sólo una parte de las que componen el envío y pruebe que no puede usarlas sin las no entregadas. Idéntico derecho asistirá al destinatario en los casos de averías, cuando las mismas hagan que las mercancías resulten inútiles para su venta o consumo, atendiendo a la naturaleza y uso corriente de los objetos de que se trate. También podrán considerarse perdidas las mercancías cuando hayan transcurrido veinte días desde la fecha convenida para la entrega sin que ésta se haya efectuado; o, a falta de plazo, cuando hubiesen transcurrido treinta días desde que el porteador se hizo cargo de las mercancías”*.

A modo de resumen de cuanto se ha explicado, podemos sintetizarlo en estos enunciados concretos:

1. Se regula mediante la Ley 15/2009, de 11 de noviembre, del Contrato de Transporte Terrestre de Mercancías (BOE de 12 de noviembre), en adelante LCTT.
2. La promulgación de la LCTT, que entró en vigor el 12 de febrero de 2010, ha supuesto una actualización fundamental en el derecho de transporte español al actualizar la regulación del contrato de transporte más utilizado en el ámbito nacional, el de carretera, aunque también se aplica al transporte ferroviario.

3. Estos contratos estaban regulados antes de la entrada en vigor de la LCTT por el Código de Comercio de 1885, artículos 349-379, integraos con el Ccivil, arts. 1601-1603, la LOTT, el ROTT las Condiciones Generales de Contratación de 1997 y la Orden FOM 238/2003 del Documento de Control.
4. La nueva regulación se basa en el Convenio CMR de 1956 que regula el contrato de transporte internacional por carretera, pero incorpora numerosas diferencias y tratamientos específicos para el contrato nacional referentes a cuestiones como:
 1. Definición del contrato, de sus partes y obligación de contratación en nombre propio.
 2. Contenido de la carta de porte y su formalización. Se hace necesario conciliarlo con la Orden FOM 238/2003 que regula el documento de control y cuyo incumplimiento acarrea sanción económica de 1001 €.
 3. Idoneidad del vehículo y su puesta a disposición.
 4. Paralizaciones. el artículo 22 de la Ley 15/2009 del 11 de noviembre, (modificado por RD-ley 3/2022) del contrato de transporte terrestre de mercancías, establece que el porteador puede reclamar al cargador, en concepto de paralización, una indemnización cuando tiene que esperar más de 1 hora hasta que la carga o descarga de la mercancía finalice. El plazo para realizar la carga o descarga de la mercancía se estipula en 1 hora que empieza a contar desde la puesta a disposición del vehículo por parte del porteador o desde la llegada del vehículo al destino. Cuando se fija una hora exacta para estas operaciones por parte del cargador, la hora empieza a contar desde esa hora estipulada, aunque el transportista estuviese antes presente. Por lo tanto, el coste hora de paralización para 2022 es de 38,60 € y el de un día, teniendo en cuenta que no se pueden computar más de 10h diarias, de 386,00 €.

A modo de síntesis, podemos establecer que los casos en los que se puede reclamar el coste por paralización son los siguientes:

1. Cuando el vehículo haya de esperar un plazo superior a una hora hasta que se concluya su carga y estiba o desestiba y descarga.
2. Dicho plazo se contará desde la puesta a disposición del vehículo para su carga o descarga en los términos requeridos por el contrato.
3. La Disposición adicional séptima del Real Decreto-Ley 3/2022 indica que en caso de que el transportista sufra una paralización del vehículo ocasionada por cualquier circunstancia que no le sea imputable (accidente, siniestro), se utilizará este criterio para valorar la cuantía a indemnizar.

5. Obligaciones respecto a la carga y descarga. El Real Decreto-ley 3/2022 introduce, como infracción muy grave prevista en la Ley 16/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres (LOTT), la participación de los conductores en las operaciones de carga o descarga de mercancías, sus soportes, envases, contenedores o jaulas, salvo en determinados tipos de transporte (mudanzas, áridos, efectuados en vehículos basculantes, porta vehículos y grúas de auxilio en carretera, animales vivos, etc...), sancionable con multa de 4.0001 a 6.000.-€, que se impondrán “tanto a la empresa bajo cuya dirección actúe el conductor del vehículo, como al cargador, expedidor, intermediario y destinatario que hubieran intervenido en el transporte”.

6. Obligación del pago del transporte y revisión del precio en función de la variación del gasóleo.

7. Régimen de responsabilidad del transportista. Determinación de los supuestos de responsabilidad, cálculo de la indemnización y límite de responsabilidad (5,91 €/kg bruto por pérdida y avería y el precio del transporte ante retraso).

8. Transporte multimodal

9. Contrato de mudanza

10. Prescripción de las acciones (1 año y dos años ante dolo).

- a) Una particularidad de la LCTT es que, excepto en lo relativo a la responsabilidad del porteador y la prescripción de las acciones, constituye un *marco legal dispositivo*, es decir, que la nueva ley se conforma como el «contrato tipo» o «contrato por defecto» a aplicar ante la falta de otras condiciones pactadas por las partes (cargador y porteador).
- b) Sin embargo, en la práctica diaria ha sido tradicional en España realizar contratos "viaje" y pactar para cada uno de esos servicios de transporte sólo algunos aspectos, como precio, origen y destino, tipo de mercancía y forma de pago.

Esta falta de «pacto detallado» (en carta de porte u orden de carga) tiene como consecuencia que las estipulaciones de la Ley 15/2009 constituyan el contrato a aplicar, por lo que el conocimiento de dicha norma se hace aún más relevante para las empresas.

- a) La nueva ley es suficientemente flexible como para que las partes contratantes la adapten a las peculiaridades de sus relaciones, en busca de ofrecer un mejor servicio al mercado en un entorno de colaboración entre cargador y porteador.
- b) Un ejemplo es que muchas empresas desconocen el límite máximo de responsabilidad del Porteador (5,91 €/kg) y transportan mercancía que supera el mismo. Ante un siniestro que suponga la pérdida de la carga, la indemnización del porteador podría no cubrir el valor de la mercancía y suponer un quebranto económico para la empresa. Una declaración de valor acordada con el porteador (que adaptaría su seguro para la operación) sería una de las soluciones posibles que la Ley 15/2009 permite.
- c) Asimismo, se suelen sobrepasar los plazos para reclamar ante pérdida, avería o retraso, o admitirse por el porteador reclamaciones ya prescritas. Otra cuestión importante es valorar cualquier condición (referidas normalmente a juntas arbitrales, seguro, etc.) que una de las partes incluye en el contrato, citándola en la carta de porte u orden de carga, pues una vez ocurrido el siniestro adquieren importancia capital en su resolución. Una de las cláusulas más repetidas en las cartas de porte, aunque muchas veces está redactada de forma incorrecta, es la de sumisión a Junta Arbitral de Transporte para resolver las controversias.

En definitiva, contratar correctamente el transporte de mercancías por carretera supone grandes ventajas: ahorra costes, mejora la satisfacción del cliente (aumenta su confianza y mejora la imagen de la empresa), optimiza la relación con el transportista o cargador-cliente, previene litigios y controversias posteriores y, finalmente, clarifica el procedimiento para resolver los conflictos que se puedan presentar.

En aras de una respuesta satisfactoria al eventual conflicto entre las partes las Juntas Arbitrales son de sumo interés.

VII. JUNTAS ARBITRALES DE TRANSPORTE

En el ámbito del comercio exterior, como en cualquier otro, surgen litigios como consecuencia de las diferencias que se derivan de la interpretación y la ejecución del contrato. Una vez que un litigio nace entre dos partes de un contrato internacional se presentan un grave problema dado que no existe una jurisdicción internacional específica para juzgar los litigios derivados de los contratos mercantiles internacionales. Así, habrá que determinar cual será el Tribunal apropiado para conocer del caso. Al tratarse siempre de un tribunal nacional, es decir, de una de las partes, esto coloca a la otra en situación de desventaja con respecto a la primera. La solución de recurrir al Tribunal de un tercer Estado no soluciona todos los problemas porque a veces estos Tribunales se declararán incompetentes, precisamente por falta de conexión con el objeto de la controversia. Además de lo anterior, tampoco existe una ley única que deba regir el problema, ya que al estar conectado con varios ordenamientos habrá varias leyes susceptibles de ser aplicadas. Por esta razón ha sido necesario encontrar vías alternativas de solución de los conflictos nacidos en este ámbito. Así han aparecido fórmulas como la conciliación, la mediación, los buenos oficios de las Cámaras de Comercio, las gestiones diplomáticas, el mini-trial, etc. pero es sin duda el arbitraje la que más importancia ha tenido hasta ahora.

La LOTT ha creado las Juntas Arbitrales de Transportes⁷⁶ (en adelante JAT) como órgano administrativo de protección y defensa de los sujetos que intervienen en transporte⁷⁷ (art. 37 LOTT).

⁷⁶ El régimen jurídico de las JAT está integrado por:

-La Ley 16/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres, artículos 37 y 38, (BOE del 31 de julio)

-El Reglamento de esta Ley, aprobado por Real Decreto 1211/1990, de 28 de septiembre, artículos del 6 al 12, (BOE del 8 de octubre) dispone en su artículo 7 que la localización geográfica y el ámbito territorial de las Juntas Arbitrales del Transporte se determinarán por las correspondientes comunidades autónomas, cuando las mismas hayan asumido las competencias al efecto delegadas por la Ley Orgánica 5/1987, de 30 de julio.

-Orden FOM/3386/2010, de 20 de diciembre, por la que se establecen normas para la realización por las Juntas Arbitrales del Transporte de funciones de depósito y enajenación de mercancías (BOE del 31 de diciembre).

-Las normas de las distintas Comunidades Autónomas que las han constituido.

⁷⁷ Vid. BADA DE COMINGES, M., «Las juntas arbitrales de transporte», en AA.VV., *Régimen jurídico del transporte terrestre: carreteras y ferrocarril*, dir. por MENÉNDEZ GARCÍA, P., T. II, Aranzadi Thomson Reuters, Navarra, 2014, pp. 985 a 1006; CASCALES MORENO, F.J., «Arbitraje y conciliación en el transporte terrestre: las Juntas de Detasas, las Juntas de Conciliación e Información del Transporte Terrestre y las Juntas Arbitrales del Transporte», *La Ley. Mediación y arbitraje*; GUEDEA MARTÍN, M., «Los arbitrajes especiales en nuestro ordenamiento jurídico: estudio específico de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres», en AA.VV., *El derecho de los transportes terrestres*, coord. por BERMEJO VERA, J., 1999, págs. 211 a 238. GUILLÉN CARAMÉS, J., «Los derechos de los usuarios de transportes terrestres por carretera y ferrocarril», en AA.VV., *Régimen jurídico del transporte terrestre: carreteras y ferrocarril*, T. II., op. cit., pP. 38 a 42; GUILLÉN CARAMÉS, J., «El arbitraje de consumo como mecanismo de protección de los usuarios de transportes terrestres», en AA.VV., *Derecho público del transporte en la ciudad: renovación y nuevas perspectivas de la movilidad urbana*, dir. CARBONELL PORRAS, E. - CANO CAMPOS, T., Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Derecho, Madrid, 2009, págs. 99 a 130; GUTIERREZ SANZ, M.^a R., «Transporte terrestre de viajeros y resolución extrajudicial de conflictos», en AA.VV., *El contrato de transporte de viajeros, nuevas perspectivas*, op. cit., págs. 175 a 226. RODRIGUEZ SÁNCHEZ, S., *Las juntas arbitrales de transporte: constitución y funciones*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2010. SÁNCHEZ GAMBORINO, F.M., «Juntas Arbitrales de Transporte.

A modo de síntesis diremos que:

1. Las Juntas Arbitrales del Transporte se han creado en todas las Comunidades Autónomas y en las ciudades de Ceuta y Melilla.
2. Su objeto principal es resolver reclamaciones de carácter mercantil relacionadas con el cumplimiento de los contratos de transporte terrestre y de actividades auxiliares y complementarias del transporte. Estarán excluidas de la competencia de las Juntas las controversias de carácter laboral o penal.
3. Actúan como depositarias y realizar, en su caso, la enajenación de las mercancías no retiradas que corrieran riesgo de perderse o cuyos portes no hayan sido pagados, a fin de garantizar la percepción de los mismos por el transportista en los casos previstos.
4. Realizar a instancia de cualquiera de los interesados, si existieran dudas o discusiones entre éstos sobre el estado de los efectos transportados, previamente al eventual planteamiento de las controversias a que se refiere el apartado a), las funciones de peritación sobre el estado de dichos efectos, procediendo en su caso al depósito de los mismos.
5. Las demás que, para facilitar el cumplimiento del contrato de transportes y para proteger los intereses de los transportistas y de los usuarios o cargadores, le sean expresamente atribuidas por el ministro de Transportes, Turismo y Comunicaciones (art. 6 ROTT y 38 LOTT).
6. Si la controversia no excede de 15.000 euros y ninguna de las partes que intervienen en el contrato hubiera manifestado expresamente a la otra su voluntad de excluir la competencia de las Juntas Arbitrales antes de que se inicie o debiera haberse iniciado conforme a lo pactado la realización del servicio contratado, las Juntas Arbitrales son las únicas competentes para resolver estas reclamaciones.
7. Si excediera de 15.000 euros, para que sean competentes las Juntas Arbitrales, es necesario que las partes intervinientes, de común acuerdo, sometan a su conocimiento la controversia de que se trate.

Las Juntas Arbitrales del Transporte resuelven reclamaciones e intervienen en conflictos, de contenido económico, en relación con los siguientes transportes terrestres (carretera, ferrocarril y cable):

1. Urbanos (autobús, taxi, tranvía, funicular, etc.).
2. Interurbanos (autocar, taxi, ferrocarril, etc.).
3. De mercancías (carga completa, fraccionada, etc.).
4. De viajeros (regular, discrecional, turístico, alquiler de vehículos, etc.).

Se incluyen tanto los transportes internos como los internacionales y los intermodales cuando uno de los modos es terrestre (carretera-barco, ferrocarril-aéreo, etc.).

Actividades de mediación», en AA.VV., *Manual de Derecho del transporte*, dir. por MARTÍNEZ SANZ, F., Marcial Pons, Madrid, 2010, pág. 249 a 266. ÁNCHEZ GONZÁLEZ, F., «Las Juntas Arbitrales del transporte», *Actualidad jurídica del transporte por carretera: In memoriam F.M. Sánchez Gamborino*, 2005, págs. 93 a 104.

1. Cualquier usuario, transportista, cargador o intermediario que sea parte contratante en un transporte, puede acudir a la Junta Arbitral, sin Abogado ni Procurador.
2. Un simple escrito de reclamación y un único trámite de vista, rápido y anti formalista, bastan para resolver las reclamaciones que se planteen.
3. La intervención de las Juntas es gratuita.
4. La reclamación se presenta, a elección del reclamante, en la Junta Arbitral del lugar de origen o destino del transporte o de celebración del contrato, salvo que se hubiera pactado de forma expresa al suscribir el contrato la sumisión a una Junta concreta.
5. Si el reclamante no puede comparecer ante la Junta, con un simple escrito puede otorgar su representación a otra persona.
6. El laudo o acuerdo de la Junta sustituye a la sentencia o decisión judicial y produce efectos idénticos a la cosa juzgada.

La Junta Arbitral del Transporte es el órgano institucional que sustituye a los Juzgados y Tribunales en las reclamaciones de su competencia, entre otras:

1. Resuelven obligatoriamente todas las reclamaciones económicas que no excedan de 6.000 euros, derivadas de cualquier contrato de los transportes antes citados, salvo que una de las partes hubiera manifestado expresamente a la otra su voluntad de excluir su competencia antes de que se inicie o debiera haberse iniciado la realización del servicio contratado. También puede intervenir en reclamaciones de más de 6.000 euros si hay pacto expreso en ese sentido, o las partes convienen en ello.
2. Dictaminan e informan sobre las condiciones de cumplimiento de los contratos de transporte y sus cláusulas de ejecución.
3. Intervienen en el depósito, valoración y enajenación de mercancías cuyos portes no se paguen por el destinatario obligado a ello, si la reclamación se presenta en el plazo de ocho días naturales.
4. Realizan, asimismo, el depósito y enajenación de las mercancías transportadas cuando no sea posible realizar la entrega y corran riesgo de perderse.
5. Actúan como depositarias de mercancías rehusadas o cuya entrega es imposibilitada al llegar a su destino.
6. Realizan depósitos y peritaciones cautelares previos al arbitraje cuando haya dudas y discusiones sobre el estado de las mercancías transportadas.

El soporte legal de las juntas está constituido por:

1. La Ley 16/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres, artículos 37 y 38, (BOE del 31 de julio), modificada por la Ley 29/2003, de 8 de octubre.
2. El Reglamento de esta Ley, aprobado por Real Decreto 1211/1990, de 28 de septiembre, artículos del 6 al 12, (BOE del 8 de octubre).
3. Orden de 30 de marzo de 2001 por la que se establecen normas para la realización por las Juntas Arbitrales del Transporte de funciones de depósito y enajenación de mercancías (BOE del 14 de abril).

4. Las normas de las distintas Comunidades Autónomas que las han constituido.

7.1. Proceso de reclamación y actuación de una JAT

De forma muy resumida diremos que el proceso a seguir ante una reclamación en la JAT es el que se expone a continuación:

A) Reclamación

El procedimiento se inicia con la reclamación de una de las partes del contrato ante un incumplimiento. Téngase en cuenta que tanto en nacional (Ley 15/2009) como internacional (Convenio CMR) se dispone de un año desde la reclamación para la prescripción de las acciones (tiempo en el que de no haber acuerdo se debe recurrir a los tribunales o las JAT).

Cualquier usuario, transportista, cargador o intermediario que sea parte contratante en un transporte, puede acudir a la Junta Arbitral, sin necesidad de Abogado ni Procurador. No obstante, es recomendable ser asesorado o asistido por un profesional del derecho pues los laudos dictados por la JAT son obligatorios. La representación podrá conferirse mediante escrito dirigido a la Junta de que se trate.

Las actuaciones arbitrales de las Juntas serán instadas por escrito firmado por el actor o sus representantes, en el que se expresará el nombre y domicilio del reclamante y de la persona contra la que se reclama, haciendo exposición de los fundamentos de hecho y de derecho en los que se justifique la reclamación, especificando de forma clara y precisa la petición y proponiendo las pruebas que se estimen pertinentes.

No hay trámite de contestación escrita: se remite copia de la de la reclamación a la parte contra la que se reclame, señalándose en ese mismo escrito fecha para la vista, que será comunicada también al demandante.

1. La JAT analiza la reclamación y si es competente fija fecha para la vista oral y cita a la parte reclamada.
2. Vista oral. Expone primero el reclamante y luego el reclamado. Las partes podrán alegar lo que a su derecho convenga y aportar o proponer las pruebas que estimen pertinentes. La inasistencia tiene efectos similares que en la normativa procesal ordinaria. En caso de que el reclamante o su representante no asistiera a la vista se le tendrá por desistido en su reclamación. La inasistencia de la parte reclamada no impedirá la celebración de la vista ni que se dicte el laudo.

Posteriormente la JAT delibera y dicta laudo que comunica a las partes y que debe de cumplirse en un plazo de 20 días). Los laudos arbitrales tendrán los efectos previstos en la legislación general de arbitraje, procediendo únicamente contra ellos la acción de anulación y de revisión por las causas específicamente previstas en dicha legislación. Transcurridos veinte días desde que fuera dictado el laudo, podrá obtenerse su ejecución forzosa ante el órgano judicial competente (Juzgado de Primera Instancia), siendo en tal caso aplicables, asimismo, las previsiones de la legislación general de arbitraje.

VIII. EL CONTRATO DE TRANSPORTE TERRESTRE INTERNACIONAL

El Convenio de Ginebra 19 de mayo de 1956⁷⁸ relativo al Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera, conocido como CMR⁷⁹, al que España se adhirió en 1974 (BOE del 7 de mayo de 1974) con correcciones de errores de 1995, constituye el marco jurídico que regula los contratos de transporte internacional de mercancías por carretera. El CMR se ha convertido, por tanto, en el escenario jurídico que sirve de referencia para las actualizaciones de derecho privado de transporte llevadas a cabo a final del siglo XX y principio del XXI (la propia Ley 15/2009 que regula el contrato nacional en España, como hemos tenido ocasión de analizar más arriba, se basa en él)⁸⁰.

Hablamos de contrato de transporte internacional de mercancías por carretera cuando, se realice de forma oneroso por medio de vehículos, siempre que el lugar de la toma de cargo de las mercancías y el lugar previsto para la entrega, estén ubicados en dos países diferentes⁸¹,

⁷⁸ Convenio de Ginebra de 19 mayo 1956, relativo al contrato de transporte internacional de mercancías por carretera (CMR) (BOE nº 109 de 7 mayo; corrección de errores en BOE nº 142 de 15 junio 1995), modificado por el Protocolo de Ginebra de 5 julio 1978 (BOE nº 303 de 18 diciembre 1982). Tiene su origen en el año 1956, llevado a cabo por la ONU, y en el que participaron los siguientes países: Bélgica, Alemania, Francia, Luxemburgo, Países Bajos, Austria, Polonia, Suecia y Suiza. Más tarde fueron uniéndose otros muchos como, por ejemplo: los países de Europa, algunos países africanos como Marruecos y Túnez y otros de Asia Central. España (desde 1976), Austria, Bielorrusia, Bélgica, Bosnia Herzegovina, Suecia, Suiza, Tayikistán, Macedonia, Túnez, Turquía, Turkmenistán, Reino Unido y Uzbekistán, Bulgaria, Croacia, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Georgia, Alemania, Grecia, Hungría, Irán, Irlanda, Italia, Lituania, Letonia, Luxemburgo, Mongolia, Marruecos, Holanda, Noruega, Polonia, Portugal, Moldavia, Rumania, Rusia, Serbia y Montenegro, Eslovaquia, Eslovenia, Kazajstán, Kirgizstan. Sobre este Convenio, véase C. LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, «Contratos internacionales de transporte por carretera, ferrocarril y marítimo», en A.-L. CALVO CARAVACA Y J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (Dirs.), *Curso de contratación internacional*, Madrid, 2006, pp. 687-757

⁷⁹ *Convention relative au contrat de transport international de Marchandises par Route*.

⁸⁰ Vid. en este sentido, LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, C., «La incidencia del CMR en la armonización del contrato de transporte en los Estados miembros de la Comunidad Europea», en CALVO CARAVACA A. L. y AREAL LUDEÑA, S. *Cuestiones actuales del derecho mercantil internacional*, Madrid, 2005, pp. 745-764. Ciertamente es, no obstante, que no todos los países que han adoptado como modelo de regulación nacional el CMR lo han hecho de un mismo modo. Algunos han elegido una vía directa consistente en acordar la aplicación, tal cual, del texto internacional al transporte interno (Austria, Bélgica, etc.), sin más elaboración (técnica de «cortar y pegar»). Y otros, los demás, reconociendo que el CMR ha sido su modelo central de política legislativa (en más o en menos), han optado por dar a luz un texto de elaboración propia. Ha sido el caso, p. ej., de la regulación alemana. Véase, LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, C., «La nueva regulación del contrato de transporte en Alemania. -Transportrechtsreformgesetz (TRG)», *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 234, octubre-diciembre 1999, pp. 1601-1650. Igualmente, KOLLER, I., «La reforma del derecho del transporte: balance de la experiencia alemana», en F. MARTÍNEZ SANZ, F., (Dir.) y PETIT LAVALL, M.^a V. (Coord.), *I Congreso internacional de transporte. Los retos del transporte en el siglo XXI*, tomo I, pp. 789-807; MARTÍNEZ SANZ, F. «La reforma del Derecho del transporte en Alemania», *RDM*, 1997, pp. 1267-1295. Este ha sido también el planteamiento de la norma española, tal y como pone de manifiesto expresamente el Preámbulo de la ley. Preámbulo II, párrafo segundo, primer inciso: «Ahora bien, si se tiene en cuenta que tales convenios distan de contener una regulación completa del contrato de transporte, no debe extrañar que la ley no se limite a incorporar acríticamente las soluciones contenidas en dichos textos, sino que, en una medida muy elevada, presenta soluciones propias a muchos de los problemas que ofrece el transporte terrestre de mercancías».

⁸¹ Vid. AP Murcia, que estima la internacionalidad del contrato de transporte aun teniendo los contratantes su domicilio en España, al considerarse que las facturas cuyo pago se reclama correspondan a transportes internacionales.

uno de los cuales a, al menos, sea un país firmante del CMR, independientemente del domicilio y nacionalidad de las partes del contrato⁸².

A modo de esquema, hay que decir que en su regulación quedan excluidos de su aplicación (CMR, art. 1):

1. Transportes POSTALES (Ley 43/2010 de 30 de diciembre, del servicio postal universal, de los derechos de los usuarios y del mercado postal).
2. Transportes FUNERARIOS (Ley 2/1997, de 3 de abril, sobre Servicios Funerarios).
3. Transportes de MUDANZAS.

Además, tampoco serán de aplicación en:

1. Transporte privado complementario.
2. Transportes combinados con ruptura de carga.
3. Transporte de animales vivos.

Es cierto que el Convenio CMR regula la carta de porte (contenido, proceso documental, etc.). Sin embargo, no incluye un formato concreto. En justicia, debemos de afirmar que fue la IRU⁸³ en 1971 la que creó un modelo de carta de porte CMR que, posteriormente ha sido ampliamente implantado en las prácticas mercantiles. (remisión a legislación nacional)⁸⁴.

8.1. Carta de Porte Nacional vs. CMR: Diferencias

La principal diferencia entre estos dos documentos es que la Carta de Porte Nacional se utiliza para el control del transporte de mercancías que se realiza en territorio nacional, en el caso de España, estaríamos hablando de la península ibérica (incluyendo los transportes de las Islas Canarias y Baleares) y el CMR se utiliza para todos los transportes internacionales. Se emite con 4 copias (CMR art. 59, que deben ser firmadas:

1. copia para el que entrega la mercancía.
2. copia para el que transporta los bienes.
3. copia para quien recibe la mercancía.
4. copia para la Administración.

Es el transportista el responsable (CMR art. 7) de cualquier circunstancia que afecte a la mercancía (robo, retrasos, daños, etc.) desde que la recibe hasta que la entrega. El remitente es el responsable de que los datos incluidos en la carta de porte CRM sean veraces. De otra parte, si la carta de porte no contiene la mención de que el transporte esta sometido al régimen

⁸² Vid. AP Girona 23-10-12 sobre la calificación de internacional del contrato de transporte combinado, al estimar indiferente que parte del transporte si hizo por otro porteador desde España hasta su destino final, ya que el transporte se realizó bajo el amparo de la misma carta de porte.

⁸³ La Organización internacional para el transporte por carretera, más conocida por IRU (siglas en inglés de International Road Transport Union) es la asociación mundial de los profesionales de transporte por carretera.

⁸⁴ El CMR solo hace referencia a los transportes internacionales en vehículos por carretera. Actualmente, son muchos los que confunden el CMR con la carta de porte, sin embargo, tal y como se ha mencionado con anterioridad, la carta de porte CMR es un documento que prueba la existencia de un contrato y el Convenio CMR es el que regula la documentación, responsabilidades, obligaciones, siempre en el transporte internacional de mercancías.

establecido por el CMR, el transportista resultara responsable de esta omisión y deberá hacer frente a todos los gastos y daños sufridos por que tenga derecho a la mercancía.

Cuando la mercancía a transportar deba ser cargada en vehículo diferentes o cuando se trate de diferentes clases de mercancías o de lotes distintos, el remitente o el transportista tiene derecho a exigir la expedición de tantas cartas de porte como vehículos, clase o lotes de mercancías hayan de ser utilizados.

La carta de porte CMR hace *prueba* de que:

1. La empresa de transporte por carretera ha recibido las mercancías.
2. Existe un contrato para transportar la mercancía entre el exportador, el transportista y el que va a recibir la mercancía.

La carta de porte tiene diversas *funciones* que conviene conocer a fondo, puesto que ofrecen seguridad y protección. Las más importantes son:

1. Actúa como recibo de las mercancías, que certifica la carga, entrega o despacho a disposición.
2. Señala el estado adecuado de las mercancías recibidas.
3. Actúa como contrato de transporte entre el cargador y el porteador.
4. Interviene como factura de la compañía de transporte donde figura el importe pactado por el traslado de la mercancía.
5. Es un documento negociable y puede canjearse por dinero, haciendo posible que la mercancía a la que hace referencia se pueda despachar durante el traslado.
6. Documento jurídico que otorga la propiedad de los bienes.

La carta de porte CMR la suele emitir la compañía encargada del transporte por carretera, en el caso que nos ocupa. En otros ámbitos correspondería a la naviera, compañía de ferrocarril o línea aérea.

Los *requisitos* que tiene que incluir la carta de porte CMR:

1. Lugar y fecha de emisión.
2. Nombre y dirección del expedidor y del cargador.
3. Nombre y dirección del transportista, así como del que va a recibir el envío.
4. Lugar y fecha de la recepción del envío por la empresa de transporte.
5. Lugar y fecha prevista de la entrega de la mercancía en destino.
6. Nombre y dirección del destinatario y un domicilio donde este pueda recibir notificaciones.
7. Naturaleza o tipo de las mercancías que componen el envío, el número de paquetes, así como las señales de identificación.
8. Identificación del carácter peligroso de la mercancía que se envía, cuando proceda.
9. Cantidad o número de bienes enviados, bien por su peso o definida de otra manera.
10. Tipo de embalaje utilizado para resguardar el envío.
11. Precio estipulado del servicio de transporte.
12. Indicación de si el precio del transporte lo paga el cargador o el destinatario.
13. Explicación del valor de las mercancías o de interés especial en la entrega.

Además de lo anterior, también se pueden adjuntar documentos que expliquen las condiciones pactadas entre las partes.

8.2. CMR-e: Carta de porte electrónica

La carta de porte electrónica o CMR-e surgió en 2008 a través de la aprobación del Protocolo Adicional al Convenio celebrado en Ginebra el 20-2-08 en relación con el contrato de transporte internacional de mercancías por carretera, CMR, referente a la carta de porte electrónica. Por tanto, mediante este protocolo se establece la posibilidad de que la conocida carta de porte CMR se remita en formato electrónico a través de procedimientos de registro y tratamiento de la misma. Según lo dictado por el protocolo "cualquier solicitud, declaración, instrucción, orden, reserva u otra comunicación relativa a la ejecución de un contrato de transporte al que sea de aplicación el Convenio CMR, podrá realizarse por comunicación electrónica."

Asimismo, la certificación de la carta de porte podrá realizarse a través de la firma electrónica u otros procedimientos aceptados como certificación electrónica contemplados por la legislación del país emisor de la carta. La carta de porte electrónica o CMR-e, utilizada en España desde mayo de 2011, se utiliza en Francia, España y Países Bajos.

No obstante, aún no existen datos reales sobre su uso en nuestro país. Aunque son múltiples las ventajas que ofrece este modelo de documento como el ahorro de tiempo y dinero que supone, además de la sostenibilidad al no requerir el uso de papel, su uso no ha sido muy extendido por el territorio. Sin embargo, supone una gran alternativa para evitar errores y falsificaciones al evitar la firma manual por una electrónica, más difícil de manipular. Por último, a través del modelo electrónico, el cargador sabe en tiempo real cuando la mercancía ha sido entregada en destino y de igual manera para el transportista, que podría justificar la entrega en ese momento y, por tanto, tendría la posibilidad de cobrar antes los portes por el transporte de las mercancías.

El e-CMR tiene varias ventajas en comparación con la carta de porte tradicional, entre ellas:

1. Mayor eficiencia en la gestión de la logística: permite una mayor automatización y rapidez en la gestión de la logística, ya que los datos se registran y se transfieren de manera electrónica.
2. Mayor seguridad: es más seguro que la carta de porte tradicional, ya que los datos se almacenan en un formato digital y están protegidos mediante mecanismos de seguridad.
3. Reducción de errores: posibilita una mayor precisión en el registro de los datos, lo que reduce la posibilidad de errores humanos.
4. Mayor transparencia: permite una mayor transparencia en el seguimiento de la carga, ya que los datos se pueden compartir entre los diferentes actores involucrados en el transporte.
5. Mayor flexibilidad: mayor flexibilidad en el transporte, ya que los datos se pueden modificar y actualizar a través de una plataforma digital.

Las partes intervinientes contrato de transporte certificarán la carta de porte electrónica mediante una firma electrónica fiable que garantice su vínculo con la carta de porte electrónica. La carta de porte electrónica contendrá las mismas menciones que la carta de porte a que hace referencia el CMR. En estos casos, el transportista deberá entregar al remitente, a instancias de éste, un recibo de las mercancías, así como cualquier indicación necesaria para la identificación del envío y el acceso a la carta de porte electrónica que se refiere el Protocolo. De esta forma, la carta de porte electrónica, emitida conforme al Protocolo del CMR, gozará de la misma consideración que la de CMR y, por ende, se le otorga fuerza probatoria y desplegará los efectos jurídicos propios de la de CMR.

8.3. Responsabilidad del transportista

El artículo 17 Convención CMR (CMR art. 1) afirma que el transportista es responsable de la pérdida total o parcial o de las averías que se produzcan entre el momento de recepción de la mercancía y el de la entrega, así como del retraso de la entrega. Se entiende que hay demora o retraso en la entrega cuando la mercancía no ha sido entregada en el plazo convenido. Cuando no se haya establecido un plazo convenido, habrá demora cuando la duración efectiva del transporte sobrepasa el tiempo que razonablemente se permitirá a un transportista diligente en el caso de carga parcial, siempre que el tiempo de duración se repunte como el requerido para una carga completa en condiciones normales (CMR art 19).

Quien tiene el poder de disposición de la mercancía, según contrato, sin necesidad de probarlo, tiene la facultad considerar la mercancía perdida en los siguientes casos:

1. Sí transcurre el plazo convenido para la entrega, o hayan transcurrido 30 días más sin efectuarse la entrega.

2. No habiéndose convenido un plazo, hayan transcurrido 60 días desde que el transportista se hizo cargo de la mercancía.

8.4. Canales de comercialización

La comercialización en el transporte internacional por carretera puede realizarse directamente por los transportistas, a través de agencias de transporte o por medio de transitorios, de centros de información y distribución de cargas, de almacenistas-distribuidores u de otros medios.

- La agencia de transporte (en adelante AT) se define como una empresa auxiliar de transporte cuya función esencial consiste en intervenir en la contratación del transporte público por carretera, tanto interior como internacional, realizando actividades de gestión, información, oferta y organización del transporte, mediando con plena responsabilidad entre cargadores y transportistas y pudiendo actuar en la contratación de otros medios de transporte.

Las agencias pueden dedicarse a contratar transportes cuya realización no incluya servicios complementarios de embalaje, manipulación, seguro, distribución, almacenaje, etc., en cuyo caso se denominan agencias de transportes de carga completa (ATC), u ocuparse de transporte que sí precisan de dichos servicios, denominándose agencias de transporte de carga fraccionada (ATF).

La AT cuenta con sus propios locales para el desarrollo de su actividad, pero no dispone de vehículos en propiedad. La experiencia en el mercado y su capacidad de gestión convierten a las agencias en un elemento clave para el buen funcionamiento de la cadena de transporte terrestre.

- Los transitorios son los intermediarios u organizadores de las operaciones de transporte internacional por cualquier medio. Actúan en nombre de los propietarios de la mercancía, aportando sus conocimientos y experiencias, así como su gran capacidad de oferta de servicios de transporte a precios inferiores a los establecidos por las tarifas oficiales de la empresa porteadora. Además, gestionan los seguros de transporte, tramitan la documentación aduanera, etc.

El transitario a diferencia de las agencias de viajes, sólo puede realizar estas funciones en relación con transportes internos, siempre que los mismos supongan la continuación de un transporte internacional cuya gestión se les haya encomendado.

- Los centros de información y distribución de cargas (CIDC) son canales de información ubicados en los grandes núcleos urbanos de las diferentes comunidades autónomas cuya misión es canalizar la oferta de servicios de transporte, actuando como punto de encuentro de transportistas y cargadores. Sin embargo, no gozan de competencia para concluir los contratos de transporte. Dispone de servicios adecuados: talleres oficinas, centros de comunicaciones, etc., para mejorar la atención de transportistas y usuarios.
- Otros canales de información de relevancia son: la Asociación de Transportistas Internacionales por Carretera (ASTIC), La Conferencia Española de Transportes de Mercancías (CETM), la Federación de Agencias de Transporte de Carga Completa (FEDAT) y la Asociación de Agencias de Carga Fraccionada (ANECFA).
- Los almacenistas-distribuidores, son empresas que realizan actividades auxiliares o complementarias del transporte por carretera, al recibir en depósito mercancías para operaciones de recogida y distribución.

Para realizar todas estas actividades auxiliares del transporte (transitario, agencias de viaje, etc.) es preciso estar en posesión de la correspondiente autorización administrativa que habilite para el ejercicio de las mismas. Dicha autorización es tramitada por el MOPTMA que delega en las Consejerías de Transporte de las Comunidades Autónomas.

8.5. El convenio TIR

El Convenio TIR (*Transport Intrnational Routier*) hace referencia al transporte internacional de mercancías bajo precinto aduanero, y regula la normativa a cumplir para evitar la inspección en las aduanas intermedias de una mercancía en tránsito en orden a facilitar el tráfico internacional por carretera. Esto es, en el transcurso del transporte internacional, los camiones generalmente atraviesan el territorio de diferentes países. Para evitar inspecciones y demás formalidades aduaneras a realizar en los países en tránsito, se aplica el Convenio TIR.

El procedimiento es el siguiente: los camiones son precitados en la aduana de salida y la carga permanece sellada hasta llegar a la aduana de destino. En el país de origen se expide un documento, llamado “cuaderno TIR”, que acompaña a las mercancías desde la Aduana de salida a la aduana de destino. Al atravesar los territorios aduaneros intermedios las aduanas de tránsito estamparán su sello en el cuaderno.

Las asociaciones de transportistas actúan ante las aduanas como entidades garantes del sistema TIR. Estas asociaciones garantizan a las aduanas el pago de los impuestos pendientes en el caso en que uno de sus asociados haga un uso incorrecto del sistema TIR. En la matriz del cuaderno se enumeran todas las mercancías que forman la carga del camión. La aduana de salida y la de destino comprobarán que la lista de mercancías que consta en el cuaderno TIR coincide con la realidad. Realizada la comprobación deberán estampar en el cuaderno TIR su sello de conformidad.

8.6. Contratación

La contratación del transporte internacional por carretera es amplia y variada respecto a vehículos, destinos y empresas. De entre las numerosas posibilidades existente, las más utilizadas son: cargas completas, cargas agrupadas y cargas agrupadas urgentes.

A. Cargas completas

Las cargas completas se suelen contratar por viaje y con precios alzados. Si el porteador prevé dificultades para encontrar cargamentos de retorno suele aplicar un precio más alto que en el caso de tener un retorno asegurado, para así cubrir el riesgo de tener que regresar sin carga.

El transporte comienza en las instalaciones del cargador y termina en las del receptor, no estando incluido en el precio ni el despacho de exportación en origen, ni el de importación en destino, actos que se pactan por separado o son realizados por los agentes de aduana del cargador o receptor.

B. Cargas agrupadas

Las cargas agrupadas implican que varios cargadores compartan el mismo vehículo del porteador, quien emite cartas de porte CMR para cada uno de ellos. En caso de que quien comercialice el servicio no sea propietario del vehículo de transporte, emitirá a los cargadores recibos de carga que incorporan las condiciones CMR, como los documentos FCR, y ante el propietario del vehículo se expedirá un CMR por el viaje a realizar.

El transporte suele realizarse desde la terminal de salida del porteador hasta llegada en destino. No suelen estar incluidos en el porte ni la recogida y carga en origen, ni la descarga y entrega en destino, ni tampoco los despachos de aduana, servicios que cobran por separado, salvo pacto específico que los incluya. Estos conceptos adicionales tienen una importancia económica muy significativa y deben ser considerados con antelación. Los precios del porte dependen de la distancia a recorrer y se suelen cotizar en pesetas -traducción en €- por fracción de 100 kilos, según las condiciones del mercado en cada momento.

C. Cargas agrupadas urgentes

Las cargas agrupadas urgentes son una especialidad de las cargas agrupadas que, por sus características de urgencia, asumen un compromiso de tiempo “puerta a puerta” y suelen incluir prácticamente todos los conceptos de costo del ciclo de transporte. Este servicio es utilizado para envíos de menor tamaño, urgentes, de cualquier tipo de mercancía, o también para envíos no urgentes de mercancías de alto valor añadido que conviene transportar con la máxima rapidez.

D. Documentación

Para el tránsito intracomunitario se requiere la siguiente documentación.

- T1: para el movimiento de mercancías de terceros países que no han sido importadas en la Unión. Con este documento el transportista garantiza ante las aduanas el pago de los aranceles y el IVA de importación.
- T2: para el movimiento de mercancías comunitarias. Se garantiza el arancel diferencial España y el IVA de importación.
- T2L: para el movimiento de mercancías comunitarias por avión o por carretera entre países vecinos. Tiene el mismo valor que el T2.

Con el advenimiento del mercado único, tan sólo es necesaria la utilización del T1 y, para algunos casos excepcionales, el T2.

8.7. Incoterms 2020

Los Incoterms son una herramienta fundamental para el desarrollo de las nuevas formas de hacer comercio, dándole un respaldo contractual a la nueva tecnología y a la forma de hacer comercio. Creemos que es más que aconsejable hacer una referencia a los mismos poniéndolos, -como no-, en conexión con el contrato de transporte y la Logística, necesaria para el buen fin de la operación internacional en interés de las partes en el contrato.

Los INCOTERMS (*international commercial terms*, “términos internacionales de comercio”) son términos, de tres letras cada uno, que sintetizan las normas de aceptación voluntaria por las dos partes —comprador y vendedor—, acerca de las condiciones de entrega de las mercancías y/o productos. La finalidad⁸⁵ de los mismos es aclarar los costes de las transacciones comerciales internacionales, en definitiva, evitar las incertidumbres derivadas de las distintas legislaciones en diferentes países, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, siendo en la actualidad la práctica actual en el transporte internacional de mercancías. En definitiva, con la inserción de los mismos en el contrato, se pretenden evitar las incertidumbres derivadas de las distintas legislaciones en diferentes países; en general, “sirven para reducir las incertidumbres que surgen de las diferentes interpretaciones de dichos términos en diferentes países”.

La Convención sobre contratos para la venta internacional de mercancías de las Naciones Unidas (en inglés, CISG, *U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods*) en su Parte III «Venta de las mercancías» (artículos 25-88) describe el momento en que el riesgo sobre la mercancía se transfiere del vendedor (fabricante o no) al comprador (sea este el usuario final o no), pero reconoce que, en la práctica, la mayoría de las transacciones internacionales se rigen de acuerdo con las obligaciones reflejadas en los incoterms.

La CCI (Cámara de Comercio Internacional o ICC: *International Chamber of Commerce*) se ha encargado desde 1936 (con revisiones en 1945, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 y 2020) de la elaboración y actualización de estos términos, de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio internacional. Desde el 1 de enero de 2020 son aplicables los nuevos Incoterms® 2020, elaborados por la Cámara de Comercio Internacional. Esta nueva edición de las reglas Incoterms®, que abarca once términos comerciales, presenta ciertos elementos nuevos tras la introducción de algunas modificaciones significativas, aunque el sistema general de los Incoterms® se ha mantenido sin cambios sustanciales en comparación con la edición anterior de 2010⁸⁶.

⁸⁵ “Los INCOTERMS tienen la finalidad de establecer las reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, para evitar la incertidumbre que se produce por las distintas interpretaciones de tales términos, en diferentes personas, o, por lo menos, intenta reducir en gran medida tal incertidumbre, de lo que se infiere que los INCOTERMS determinan el alcance del precio, en qué momento y dónde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercancía del vendedor hacia el comprador, el lugar de entrega de la mercancía, quién contrata y paga el transporte, quién contrata y paga el seguro, el alcance del precio.

⁸⁶ Vid. TELLARINI, G. “Las innovaciones introducidas por los nuevos Incoterms® de la cámara de comercio internacional” en *Revista de Derecho del Transporte* 33 N.º 28 (2021): 33-58. Asimismo, vid. BASOREDO-OTZERINJAUREGI, I., “Novedades de las reglas incoterms® 2020 y la asignación del riesgo de la

Los INCOTERMS son, -como hemos dicho más arriba-, unos términos comerciales publicados desde 1936 por la Cámara Internacional que, aplicados a un contrato de compraventa (nacional o internacional), determinan la mayoría de las obligaciones de las partes vendedor y comprador respecto a aspectos básicos como:

1. La entrega de la mercancía y la transmisión de sus riesgos (hasta donde, cuando, a quien).
2. La distribución de los gastos (quien ha de pagar cada gasto que se genere), es decir, indicando los incluidos en el precio dado y aceptado y que deben correr por cuenta y cargo del comprador, por no estar comprendido en el precio.
3. Qué parte debe realizar los trámites, gestiones y diligencias para complementar las formalidades oficiales y las exigencias administrativas para la exportación y la importación de los productos objeto de la compraventa internacional. En definitiva, los trámites documentales (documentos a obtener y presentar por cada parte ej.: certificados de origen, licencias de exportación, trámites aduaneros, etc.)

El objetivo de los incoterms es ofrecer contratos de compraventa con la mayoría de sus obligaciones preestablecidas de forma que las partes mejoren sus relaciones, ganen en confianza, eviten malentendidos y optimicen sus operaciones. Sin embargo, hay aspectos importantes como el medio de pago o la transmisión de la propiedad que no se regulan mediante el incoterm y que deben pactarse por las partes.

A modo de síntesis, diremos que las cuestiones que no regulan los incoterms son:

1. El precio a pagar, el método de pago o el lugar del pago.
2. La transmisión de la propiedad de las mercancías.
3. La ley aplicable al contrato de compraventa internacional en caso de un incumplimiento contractual, que regulará aspectos como las acciones que tienen las partes en caso de incumplimiento contractual, los requisitos para determinar la existencia o validez del contrato o las cláusulas de exoneración de responsabilidad.
4. La ley aplicable a la validez de las cláusulas atributivas de competencia.
5. Todos los contratos conexos que se firman y giran alrededor del contrato de compraventa, como son el de seguro, transporte o almacenaje.

Las cuestiones que permanecen al margen y fuera de la órbita de los incoterms deben quedar nítidamente plasmadas en las condiciones estipuladas en el contrato de compra-venta. Todas estas cuestiones no reguladas por los incoterms se regulan por la ley aplicable al contrato de compraventa internacional, en virtud del Reglamento «Roma I»⁴ sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales o de la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercancías.

Los incoterms presentan ciertas *características* concretas y especiales que les hacen tratarse de unos términos *sui generis*, entre las que se destacan los siguientes:

1. Las reglas incoterms se caracterizan por su identificación mediante siglas de tres letras que resumen su significado en inglés.

contraprestación en la compraventa internacional de mercancías” en *Revista de Derecho del Transporte* N.º 28 (2021): 257-30.

2. Su naturaleza es meramente facultativa, es decir, que su aplicación depende de la voluntad de las partes, las cuales pueden además alterar su significado, en la forma y en el sentido que crean conveniente.
3. Las reglas incoterms no constituyen fuente de derecho, ya que no emanan del poder legislativo, ni se ratifican e incorporan a los ordenamientos jurídicos nacionales.
4. Adquieren carácter y fuerza contractual, en la medida en que las partes, voluntariamente, las incorporen y las reconozcan en sus contratos de compraventa, como establece el artículo 9 de la Convención de Viena.
5. Vienen definidos y perfilados por la autoridad de la CCI, que fija el estricto sentido de su significado.
6. Facilitan la interpretación uniforme, mediante reglas internacionales, de los principales términos comerciales más utilizados en los contratos de compraventa internacional.
7. Estas normas encierran cláusulas de: entrega, riesgo, gastos, precio y cotización.
8. Los incoterms solo se refieren a términos comerciales usados en los contratos de compraventa, excluyendo de su ámbito de aplicación los contratos de transporte, y el contrato de servicios.
9. Estas normas obligan y vinculan, de forma exclusiva y excluyente, a las dos partes directamente relacionadas con toda compraventa, es decir, el comprador y el vendedor, sin que las obligaciones sean transferibles a terceros.
10. En caso de litigio, son un marcador claro que ayuda a discernir qué parte es la que ha incumplido sus obligaciones.

El 1 de enero de 2020 entraron en vigor las reglas de los Incoterms® 2020, continuando con la “práctica” de las últimas ediciones de realizar una revisión cada década.

Los asteriscos son los Incoterms que han cambiado en esta nueva versión de 2020.

Los 11 tipos de Incoterms vigentes desde el 1 de enero de 2020 son: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DPU, DAP, DDP.

TRANSEOP

FÁBRICA

TRANSPORTADOR

AL COSTADO DEL BUQUE

A BORDO

FRONTERA

TERMINAL

ALAMCÉN

Descripción

EXW

En fábrica

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

FCA *

Franco transportista

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

FAS

Franco al costado del buque

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

FOB

Franco a bordo

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

CFR

Coste y flete

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

CIF *

Coste, seguro y flete

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

CPT

Coste pagado hasta...

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

CIP*

Transporte y seguro pagado hasta...

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

DPU *

Entrega en lugar de descarga

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

DAP

Entrega en lugar

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

DDP

Entrega en lugar

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

Vendedor

Comprador

Todos los transportes

Mar y vías navegables

Costes

Riesgo

Seguro

Seguro

Las reglas habían sido publicadas en su versión español-inglés a mediados del mes de septiembre del año 2019 por la Cámara de Comercio Internacional ICC en su publicación n° 723 ICC ES Reglas Incoterms® 2020 Reglas para el uso de términos comerciales internacionales.

El objetivo principal de las reglas, según su organismo emisor, es facilitar la operativa de las transacciones de comercio internacional y establecer un conjunto de términos y reglas que, determinen los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador.

En definitiva, podríamos decir, por tanto, que las nuevas reglas Incoterms® 2020 ofrecen “cambios de continente más que de contenido”. Pese a que muchas eran las suposiciones que sobre cambios importantes como la eliminación de las reglas EXW y DDP, el desdoble de la regla FCA, o la creación de una nueva regla CNI, la realidad es que los cambios no han sido tan “drásticos”. Podríamos decir que las reglas se han mantenido bastante estables, lo que parece indicar una tendencia continuista por parte de la Cámara de Comercio Internacional y los cambios han sido más en cuanto a la estructura de la publicación; También es de destacar, la inclusión de unas *Notas Explicativas* para los usuarios más detalladas, incorporando imágenes tratando de hacerlas más accesibles, o el nuevo formato “horizontal” que pretenden facilitar su uso.

Haciendo una valoración de los cambios introducidos en el 2020 diremos que, las reglas instauradas, aun así, “delimitan, pero no concretan”. Es por ello que las partes, deben, en aras a unas buenas prácticas, delimitar aquellos puntos en los que puedan surgir puntos de “controversia”. En este sentido, por ejemplo, en la regla FCA qué incluye la “carga”, en la regla CPT la consideración de los gastos de descarga del transporte principal dependiendo de la contratación del mismo, o en la regla DPU la delimitación de la “descarga”. Debemos destacar que la incorporación de un nuevo *artículo A9/B9 Reparto de costos* facilita la labor para su determinación en los casos descritos en la publicación, pero, quizá hubiera sido más operativo y sería recomendable una mayor concreción de algunos costes, como los de carga o descarga. Siendo estos costes claves en la práctica, y que quizá la necesidad de dar cabida a todas las prácticas comerciales existentes complica la labor de la CCI para su regulación, corresponde a vendedor y comprador concretarlo de manera inequívoca en el contrato de compraventa.

Si, como hemos dicho al inicio, las reglas Incoterms® deben considerarse como unas buenas prácticas, y que la actualización de las reglas a su versión 2020 surge de una necesidad de considerar los avances en las prácticas comerciales, se echa en falta acometer algún cambio para considerar nuevos modelos de compraventa tales como; la compraventa de productos digitales, o el comercio electrónico B2B, que ya representan una parte importante del comercio mundial.

8.8. Incoterms para cualquier modo o modos de transporte

A continuación, presentamos algunos Incoterms utilizados por los intervinientes en el contrato y que tienen cabida en cualquier modalidad de transporte.

8.8.1. EXW. Ex works (“EN FÁBRICA”)

Con el término internacional de comercio **Ex-Works (EXW)**, también conocido como “**en fábrica**”), el vendedor entrega las mercancías en sus instalaciones o en otro lugar

designado, mientras que el comprador asume los riesgos y costos relacionados con la carga, transporte y despacho de los productos. Por tanto, el vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercancía a disposición del comprador, situando las mercancías en sus propios locales. No tiene la obligación de cargar el camión ni despacha de exportación. Es el término más beneficioso para el transporte desde el punto de vista del vendedor que no tendrá que hacer nada, más que empaquetar y embalar la mercancía y esperar a que la parte compradora vaya a dárselas. Desde este punto, todos los riesgos y gastos derivados del transporte internacional corren por cuenta del comprador.

CP: Sólo es adecuado en operaciones nacionales o intracomunitarias y con paquetería.

El comprador es responsable de realizar la carga; por su parte, el vendedor debe proporcionar todos los documentos para la exportación. Se debe tener precaución, ya que cuando se usa este INCOTERM en letras de cambio o crédito documentario, puede no tenerse control.

Este INCOTERM específicamente contradice a la regulación del acuerdo CMR, donde se estipula que el vendedor siempre debe realizar la carga del vehículo terrestre, lo cual no está amparado en el Acuerdo CMR.

8.8.2. FCA. Free Carrier (“FRANCO TRANSPORTISTA”)

El vendedor se responsabiliza de cargar los bienes en el vehículo en planta o bodega, considerando que el punto de entrega depende de lo que se acuerde entre comprador y vendedor, pero siempre será en el país de origen del vendedor (FCA fábrica, FCA maincarrier, FCA por container terminal, FCA airport). Por ello se aconseja usar FCA en vez de Ex Works.

El vendedor cumple su obligación de entregar la mercancía cuando la ha entregado, despachada de aduana para la exportación, al porteador u otra persona (puede ser un transitario u otra persona con competencias en transporte, mediador, etc.) designada por el comprador en el lugar convenido. La entrega se deberá realizar a bordo de algún tipo de vehículo, y el comprador es responsable del manipuleo de carga en una entrega FCA por container terminal.

El comprador es el que asume los gastos desde la carga a bordo hasta la descarga, incluyendo el seguro en el caso de contratarlo ya que es la persona que corre con el riesgo a la hora de cargar la mercancía en el primer medio de transporte.

Como novedad del FCA respecto a los Incoterms 2010 es que cuando se utilice para el transporte marítimo el comprador puede indicar a su transportista que emita un BL (Bill of Lading / Conocimiento de Embarque) al vendedor acompañado del término “on board” (a bordo) para justificar la entrega de la mercancía y facilitar la operativa de los créditos documentarios y que se abone así el crédito al vendedor como garantía del Banco pero que no es parte en el contrato de transporte. Es aconsejable, también, contratar seguro por el tramo hasta el transportista principal, si las circunstancias así lo permiten. El lugar de entrega puede ser en cualquier lugar en origen. Si se trata de los locales del vendedor éste debe cargar el vehículo, en caso contrario no está obligado a descargar en dicho lugar.

CP: Es el incoterm que propone la CCI para sustituir a FOB en el caso del transporte en contenedor (FCA terminal de contenedores del puerto de exportación). Sin embargo, la costumbre extendida de usar FOB y otras razones pueden hacer que se siga usando FOB con contenedores.



FAS → Free Alongside Ship / Libre al costado del buque

El vendedor, como su propio nombre indica, entrega la mercancía en el muelle de carga del puerto de origen al lado del buque donde se transportará la mercancía. El vendedor es quien asume todos los gastos hasta la entrega, incluidos los trámites aduaneros de exportación.

El comprador se encarga de la carga mientras vaya a bordo del buque, además de su estiba, flete y demás gastos hasta que se entrega en destino, incluido el despacho de importación y el seguro (si se ha contratado por acuerdo entre las partes, ya que no es obligatorio). Igualmente, asume los riesgos en el momento en que la mercancía se encuentra en el muelle de carga antes de subirla al buque.

Este Incoterm solo se utiliza para el transporte marítimo, normalmente para productos especiales por sus necesidades de carga. No suele ser muy común en cargas paletizadas o en contenedores.

FOB → Free On Board / Libre a bordo

El vendedor corre con todos los gastos y riesgos hasta que la mercancía se sube a bordo del medio de transporte, así como del despacho de exportación y gastos en origen. Por otra parte, también se encarga de contratar el transporte en caso de que corra por cuenta del comprador.

El comprador se encarga de los costes del flete, descarga, trámites de importación, entrega en destino y del seguro en caso de que se haya contratado. Los riesgos se transmiten en el momento en que la mercancía está a bordo.

El Incoterm FOB solo se utiliza para el transporte marítimo y no debe utilizarse para la mercancía que vaya en contenedores ya que la responsabilidad se transmite cuando la mercancía se carga a bordo del buque, es decir, cuando los productos tocan físicamente el suelo del buque, pero en el caso de los contenedores no se cargan en cuanto llegan a la terminal, por lo que si la mercancía sufre algún daño mientras está en el contenedor sería muy complicado establecer el momento en el que ocurrió.

8.8.3 CPT. Carriage paid to (“TRANSPORTE PAGADO HASTA”)

El vendedor entrega la mercancía al porteador designado por él contratando y pagando los costes de transporte para situar la mercancía en el lugar de destino acordado. La transmisión de riesgo del vendedor al comprador se produce con la entrega al primer transportista (en origen), en el caso de los transportes multimodales en contenedor al entregar la mercancía al transportista terrestre en el almacén del vendedor. El vendedor cubre el gasto de transporte principal; sin embargo, el riesgo es asumido por el comprador, por lo que el comprador debe contemplar el seguro de la mercancía. Se recomienda emplear este INCOTERM para transporte aéreo y para transporte marítimo en contenedor, pero no para transporte terrestre.

CP: Debe ser el incoterm a utilizar con contenedores en vez de CFR.

8.8.4. CIP. Carriage and insurance paid to (“TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA”)

El vendedor se encarga del pago por el flete principal, pero el riesgo es asumido por el comprador. El vendedor paga el seguro de la mercancía; no obstante, el beneficiario de la póliza es el comprador (ya que es él quien asumirá el riesgo). Su mejor utilidad se da en el transporte aéreo y marítimo en contenedor; no se aconseja para marítimo en contenedor, ni para transporte terrestre.

Es igual que CPT, pero además el vendedor debe contratar un seguro (de cómo mínimo el 110% del precio de compraventa y de una cobertura equivalente al tipo “C” del Instituto de Aseguradores de Londres) que cubra los riesgos que asume el comprador por la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

CP: Debe ser el incoterm a utilizar con contenedores en vez de CFR.



8.8.5. DAP. Delivered at place (“ENTREGADA EN LUGAR”)

La entrega será en el punto de destino, a bordo del vehículo: DAP factory, DAP carrier, DAP port. - Verificar que no haya duplicidad en encargos de maniobras (DAP port), que se asumirán dependiendo del punto de entrega acordado. - El transporte interno de destino también puede estar considerado, dependiendo del punto de entrega acordado. - Puede considerarse como alternativa de sustitución del DAF y DDU.

El vendedor se encarga de todos los riesgos y gastos del trato excepto el despacho de importación y los gastos de descarga en destino. Por tanto, el vendedor asume los gastos de origen, el flete y el transporte interior. En caso de que se contrate un seguro (no es obligatorio) sería el vendedor quien asumiese los gastos.

El comprador, por tanto, solo corre con el despacho de importación y los gastos de descarga.

Se puede utilizar con todos los medios de transporte.

CP: Es equivalente al desaparecido DDU.

8.8.6. DDP. Delivered duty paid (“ENTREGADA DERECHOS PAGADOS”)

El vendedor entrega la mercancía cuando la pone a disposición del comprador, despachada de importación, en el lugar designado sobre el medio de transporte y preparada para su descarga del mismo. DDP implica la mayor obligación posible para el vendedor. El vendedor pagará todos los gastos y riesgos que tengan lugar desde el embalaje de la mercancía y su correspondiente verificación en el almacén hasta que los productos lleguen a su destino final, incluyendo los despachos de importación y exportación, flete y seguro en caso de que se contrate.

El comprador solo se encarga de recibir la mercancía y normalmente de su descarga, aunque no es obligatorio que se ocupe él, sino que también puede hacerlo el vendedor (según acuerdo).

Como podrás observar, este Incoterm es el opuesto al EXW, ya que el vendedor es el que asume todos los riesgos y gastos.

8.8.7. Elección del incoterm adecuado

Una vez analizados brevemente los 11 incoterms, surge la importante cuestión de decidir cuál de los incoterms presentados se ajustaría mejor a nuestras pretensiones económicas. La mejor elección dependerá siempre de las características de cada operación, pero deben de tenerse en cuenta, -a nuestro juicio- al menos, los siguientes factores a la hora de la elección:

1. Adecuación del Incoterm al medio de transporte elegido y a la carga. Novedad o complejidad de la operación. Cuantos más factores novedosos o complejos se presenten, será más conveniente optar por un incoterm que suponga menos obligaciones y riesgos para el vendedor.
2. Dificultad de realizar los despachos de exportación e importación y/o contratar transportes interiores en el país de la otra parte.
3. Al Incoterm escogido, debe seguirle la expresión del lugar geográfico exacto donde la mercancía se va a entregar/recibir.
4. Se debe expresar, al mismo tiempo, la fecha de la versión a la que corresponde el Incoterm elegido.
5. El medio de pago influye sobremanera, aunque no lo regula el incoterm.
6. Optimización de la cadena logística internacional.

IX. CLASIFICACIÓN DE LOS TRANSPORTES INTERNACIONALES DE MERCANCIAS

Los transportes internacionales se clasifican en liberalizados y sujetos a autorización:

9.1. Transportes internacionales liberalizados

Son aquellos que, en virtud de lo previsto en los convenios o tratados internacionales o en las normas propias de las organizaciones internacionales de las que España es miembro, pueden ser realizados por los transportistas españoles sin necesidad de proveerse previamente de una autorización específica que habilite para su realización, bastando, para ello la habilitación genérica que prevé la normativa vigente. Dicha habilitación genérica vendrá dada por la inscripción en la Subsección de Empresas de Transporte Internacional de Mercancías del Registro General de Transportistas y de Empresas de Actividades Auxiliares y Complementarias del Transporte (en adelante, RETIM) o por la titularidad de la correspondiente autorización administrativa.

9.2. Transportes internacionales sujetos a autorización

Siendo aquellos que, en virtud de lo previsto en los convenios o tratados internacionales suscritos por España o en las normas propias de las organizaciones internacionales de las que España es miembro, sólo pueden ser realizados por los transportistas españoles que hayan obtenido previamente una autorización específica que habilite para su realización.

En función de su origen, las autorizaciones específicas de transporte internacional se clasifican en bilaterales y multilaterales.

A. Autorizaciones multilaterales

Se trata de autorizaciones de organizaciones internacionales de las que España es miembro cuya distribución u otorgamiento le viene encomendado a la Administración española en virtud de las normas emanadas de la organización internacional de que se trate, y habilitan para realizar transporte hacia y desde cualquiera de los Estados miembros de dicha organización, o en tránsito a través de los mismos. España dispone de dos tipos: Licencia Comunitaria y Autorizaciones de la Conferencia Europea de ministros de Transportes (CEMT).

B. Autorizaciones bilaterales

Constituyendo autorizaciones extranjeras cuya distribución u otorgamiento le ha sido encomendado a la Administración española a través del correspondiente convenio con el Estado extranjero de que se trate, y habilitan al transportista español a realizar transporte a dicho Estado y desde dicho Estado, o en tránsito a través del mismo.

X. TRANSPORTE MARÍTIMO

10.1 Introducción

El transporte marítimo ha sido y es el modo más utilizado a nivel internacional para el transporte de mercancías. Se calcula que entre el 80% y el 90 % (en volumen o peso) del

comercio mundial se desarrolla por mar. En concreto en España entre el 80 y el 85% de las importaciones y aproximadamente el 50% de nuestras exportaciones (porcentajes en toneladas) se desarrollan mediante transporte marítimo⁸⁷. La UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) define el comercio marítimo como el movimiento de bienes y servicios entre países a través del transporte marítimo. Esta definición comprende el conjunto de actividades agrupadas en la Ley de Navegación Marítima bajo el (impreciso) concepto de “contrato de manipulación portuaria”; por extensión, también las relaciones empresariales conectadas con aquellas (otros modos de transporte, empresarios especializados en actividades como el seguro, compraventas marítimas, etc.).

Las principales características del transporte marítimo son las siguientes:

1. Es el medio de transporte mediante el que más mercancía se transporta a nivel mundial.
2. Necesita la conexión con otros medios de transporte para desarrollar sus operaciones (carretera y ferrocarril).
3. Necesita para su correcto desarrollo disponer de adecuadas infraestructuras y conexiones portuarias.
4. Se adapta a los requisitos de casi todo tipo de mercancía mediante la adaptación de los buques y contenedores siempre que no se trata de envíos urgentes.
5. Es el medio de transporte que conecta todos los continentes y la mayoría de los países teniendo una importancia estratégica en el comercio mundial.
6. La lentitud es su peor característica. Los aviones son alrededor de 30 veces más rápidos que los transatlánticos; los aviones de pasajeros vuelan a 575 mph, mientras que los transatlánticos de navegación lenta se mueven a una velocidad de entre 16 y 18 mph. Por lo tanto, no es de extrañar que un envío que se realiza por vía aérea desde China a EE. UU. suela tardar al menos 20 días más por vía marítima.
7. Se trata de unos de los medios ecológicos o verdes, junto al ferrocarril. Se promueve su conexión con otros medios para crear cadenas de transporte sostenibles (comodalidad). Las emisiones de CO₂ del transporte marítimo son minúsculas en comparación con el transporte aéreo. Por ejemplo, según esta investigación, un envío de 2 toneladas en un trayecto de 5000 kilómetros por transporte marítimo generará 150 kg de emisiones de CO₂, en comparación con 6605 kg de emisiones de CO₂ por transporte aéreo.
8. El transporte marítimo ofrece unos precios competitivos y adaptados a cada tamaño de envío (masivos en fletamento ó unitarios y grupaje en tráfico en régimen regular).
9. En la contratación del transporte marítimo se pone de manifiesto una relación de fuerza entre los ofertantes (navieras) y los cargadores embarcadores en línea regular (empresas de tamaño medio) que se enfrentan a un complejo marco legal y como

⁸⁷ Según las previsiones de la UNCTAD, en 2022 el crecimiento del comercio marítimo se moderará al 1,4 %, y en el período de 2023-2027 aumentará a razón de un 2,1 % anual, lo que representa un ritmo menor que el promedio del 3,3 % de los tres decenios anteriores.

Concretamente, en España, casi 6.000 kilómetros de costa (y una Superficie Zona de Rescate, SAR, de 1.500.000 km²) delimitan la actuación de 28 Autoridades Portuarias (que gestionan 46 Puertos). El tráfico de mercancías en nuestro país supuso en 2021 la manipulación de 544,5 millones de toneladas; 18 millones de pasajeros (y, en líneas regulares, 15,8 millones de pasajeros) utilizaron las terminales (datos del Ministerio de Transportes, movilidad y agenda urbana). En el ámbito internacional, tras la contracción del 3,8 % en 2020 (esencialmente, como consecuencia del COVID-19), el comercio marítimo internacional se recuperó en 2021, con un crecimiento aproximado del 3,2 %; alcanzando un total de 11.000 millones de toneladas. Las previsiones de la UNCTAD para 2022 contemplan el crecimiento del comercio marítimo en un 1,4 %; y un 2,1% anual para el período de 2023-2027.

solución a un contrato de adhesión (Bill of Lading con clausulado muy favorable al porteador).

El transporte marítimo se explota mediante dos sistemas o regímenes de explotación: la línea regular (embarques unitizados, normalmente en contenedor que usan buques con frecuencias y rutas preestablecidas) y el régimen de fletamento (contratación de buques completos para efectuar transportes según demanda del cliente y servicio: gráneles, petróleo, grano, gas, etc.)

El transporte marítimo se comercializa directamente contratando con las navieras mediante sus consignatarios en cada puerto o recurriendo a los transitarios como arquitectos del transporte internacional que ofrecen un servicio global y adaptado a las necesidades del cliente.

10.2. Contratación nacional

El 25 de septiembre de 2014, entró en vigor la Ley 14/2014, de 24 de julio, de la Navegación Marítima («LNM»). Tal circunstancia implica la derogación, entre otras normas, de la arcaica regulación que, sobre el comercio marítimo, se contenía en el libro III del Código de Comercio, así como de otras antiguas leyes, como la Ley de Hipoteca Naval de 1893 (disposición derogatoria única). A pesar de que la LNM viene a regular las principales instituciones del Derecho marítimo, no establece una regulación completa de dicha disciplina jurídica que, en consecuencia, sigue regulándose también en otras normas del ordenamiento jurídico; es por ello, que la propia LNM anuncia la elaboración, en el plazo de tres años, de un Código de la Navegación Marítima en el que se refundan el texto de la LNM y otras normas reguladoras de las instituciones marítimas (disposición final novena). Así, en las materias concretas de transporte marítimo, abordaje, salvamento, limitación de responsabilidad y créditos marítimos privilegiados, se supera tal dualismo, por vía de remisión de la LNM a los convenios vigentes en cada materia, que quedan incorporados a la misma.

10.3. Los contratos de utilización del buque

En el título IV de la LNM se recogen y regulan los contratos que amparan la utilización de los buques; y, en particular, los contratos de arrendamiento, de fletamento, de pasaje, de remolque y de chárter náutico, a los que, a continuación, nos referimos.

A. El contrato de arrendamiento del buque

El contrato de arrendamiento del buque es aquél en virtud del cual el arrendador se obliga, a cambio de un precio cierto y por un período de tiempo, a entregar un determinado buque al arrendatario para que éste lo use conforme a lo acordado o, en su defecto, según su naturaleza y características (art. 188) LNM. En cuanto a la naturaleza jurídica del contrato, el Art. 189 declara su carácter formal y exige su inscripción en el Registro de Bienes Muebles para ser oponible a terceros (art. 190) previo su otorgamiento en documento público (art. 73.1) LNM. Ahora bien, siendo requerida la previa inscripción registral sobre la propiedad del buque (art. 71.1) LNM, para no desvirtuar el tracto sucesivo, la falta de esta primera inscripción condicionara que tal contrato de arrendamiento sólo pueda ser inscrito en tal Registro de forma indirecta, mediante el registro de la condición del arrendatario como armador (art. 147) LNM.

A.1. Obligaciones del arrendador

La LNM establece como obligaciones del arrendador la de entregar al arrendatario el buque acordado, en el lugar y tiempo pactado y en condiciones de navegabilidad (arts. 191 y 192.1). Por ello, será responsabilidad del arrendador el acometer las reparaciones requeridas por los vicios propios del buque, cesando la obligación del pago del precio a cargo del arrendatario si como consecuencia de tales vicios propios, el buque no pudiese utilizarse durante un plazo superior a las cuarenta y ocho horas (art. 198.1) LNM; ello, sin perjuicio del derecho del arrendatario a reclamar los daños y perjuicios ocasionados si tal vicio es imputable a la culpa (que se presume) del arrendador (art. 192.2) LNM. El arrendador, asimismo, deberá mantener al arrendatario en el uso y goce pacífico del buque, respondiendo frente a éste de los perjuicios derivados de su retención por causa de reclamaciones planteadas contra el arrendador (art. 198.3) LNM sin que, sin embargo, en este caso, se prevea expresamente la cesación de la obligación del pago del precio del arrendamiento durante el período de la retención.

A.2. Obligaciones del arrendatario

Por el contrario, y además de pagar el precio por el arrendamiento (art. 193.2) LNM, pesa sobre el arrendatario la obligación del mantenimiento del buque en estado de navegabilidad durante todo el período de duración del contrato (art. 194.1) LNM, debiendo restituirlo al arrendador a la fecha de terminación del arrendamiento (o a la conclusión del viaje en curso, razonablemente ordenado) en el mismo estado en que le fue entregado, salvo el desgaste natural derivado de su uso conforme a lo pactado (art. 195) LNM. Además, el arrendatario está obligado a mantener indemne al arrendador respecto de los derechos y cargas a favor de terceros nacidas con ocasión del uso del buque por el arrendatario (art. 197) LNM.

El arrendatario no podrá ceder el contrato de arrendamiento o subarrendar el buque sin recabar el previo consentimiento del arrendador (art. 199), con los efectos previstos en la LNM (arts. 200 y 201).

A.3. Plazo de prescripción de la acción derivada del arrendamiento

Por último, señalar que las acciones derivadas del contrato de arrendamiento del buque prescriben en el plazo de un año (art. 202).

B. El contrato de fletamento

La LNM define genéricamente al contrato de fletamento o de transporte marítimo de mercancías como aquél en virtud del cual un porteador, a cambio de un flete, se obliga frente al fletador o al cargador a transportar mercancías por mar y a entregarlas al destinatario en el puerto o lugar de destino (art. 203) LNM. El contrato de fletamento⁸⁸ puede referirse, en primer lugar, a toda o parte de la capacidad de carga del buque; en este caso, cualquiera de las partes

⁸⁸ En algunos países de nuestro entorno se conciben no ya como modalidades de un mismo contrato, sino como contratos diferentes. Tal es el caso de Francia e Italia, países en que se inspiran algunos autores de nuestra doctrina para no considerar al fletamento como modalidad de transporte marítima. Sin embargo, esta dicotomía doctrinal en nuestro país ha acabado con la ley 14/2014, de 24 de julio, de Navegación marítima, que ha incluido la modalidad de fletamento dentro del transporte marítimo en su art. 203. La corriente doctrinal que aboga por considerar al fletamento como contrato de transporte marítimo lo hacen desde el pensamiento de que «tiene una función y finalidad última transporte marítimo de mercancías desde un puerto de mar a otro». Lo trascendente, por tanto, para esta corriente, será el documento emitido como reflejo del contrato. ESPINOSA CALABUIG, R., “Contratos de transporte: los contratos internacionales de transporte marítimo” en Esplugues Mota, C. (Dir.), *Derecho del Comercio Internacional*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2017, pp. 342-344. p. 343

podrá requerir a la otra la formalización del contrato en una póliza de fletamento “charter party”. Bajo esta modalidad, la LNM distingue entre el fletamento por tiempo (en el que el porteador se obliga a realizar todos los viajes que el fletador ordene durante el período de duración del contrato, asumiendo este último la gestión comercial del buque y los gastos variables de su explotación) y el fletamento por viaje, “voyage charter” (el porteador se compromete a realizar el viaje contratado por el fletador, siendo todos los gastos de la explotación asumidos por el porteador, salvo pacto en contrario) (art. 204) LNM.

En segundo lugar, el fletamento puede referirse también al transporte de mercancías determinadas por su peso, medida o clase. En este supuesto, las condiciones del contrato podrán figurar en un conocimiento de embarque (o carta de porte marítima) o documento similar (art. 205) LNM. En todo caso, también el fletador por tiempo o por viaje pueden, en su propio nombre, concertar con terceros contratos de transporte de mercancías determinadas (art. 207) LNM respondiendo solidariamente junto al porteador frente a estos respecto de los daños⁸⁹ y averías a las mercancías transportadas (art. 278) LNM, sin perjuicio de las acciones de regreso que correspondan.

En fin, y en tercer lugar, el contrato de fletamento podrá referirse al transporte de un conjunto de mercancías en varios buques o en varios viajes (contrato de volumen), aplicándose las normas del fletamento por viaje a cada uno de los acordados (art. 208).

B.1. Las obligaciones del porteador

La LNM establece las obligaciones principales del porteador:

1. Obligaciones antes del viaje

Se establece, en primer lugar, que el porteador está obligado a poner a disposición del fletador o del cargador un buque en el lugar y fecha acordados (art. 211) LNM. Si el buque se especifica, es decir, fuera uno determinado y concreto, no podrá ser sustituido sin consentimiento de las partes. Además, deberá cumplir con las condiciones acordadas en el contrato relativas a, a su nacionalidad, clasificación, velocidad, consumo y capacidad, derivando este incumplimiento en la obligación de indemnizar los daños causados siempre que no se frustre la finalidad de los contratantes ya que, en tal caso, además, podrá resolverse el contrato (art. 213) LNM.

El buque, asimismo, deberá encontrarse en condiciones de navegabilidad al inicio del viaje o de cada uno de los viajes comprendidos dentro del contrato, sin perjuicio del deber del porteador de observar la debida diligencia para mantener dicha navegabilidad durante el tiempo de duración del contrato (art. 212). Si el buque no fuese puesto a disposición en la fecha convenida, el fletador podrá resolver el contrato y, si tal incumplimiento fuese debido a la negligencia del porteador, reclamar los daños causados (art. 214) LNM.

El buque, además, deberá ponerse a disposición en el puerto y muelle o lugar de carga convenido, presumiéndose que, si se pactó un concreto puerto en el contrato de fletamento, ambas partes conocían sus características, y podrán resolver el contrato si dicho puerto resultase de acceso imposible o inseguro (art. 215) LNM. El contrato, sin embargo, puede atribuir al fletador la facultad de designar el puerto de puesta a disposición, en cuyo caso éste estará obligado a designar un puerto seguro y accesible para el buque, respondiendo frente al porteador de los daños que se causaren al buque como consecuencia de la nominación de un puerto inseguro (art. 216) LNM. Salvo en los contratos de transporte de mercancías

⁸⁹ BOE núm. 180, de 25 de julio de 2014. Entrada en vigor: 25 de septiembre 2014

determinadas en régimen de conocimiento de embarque, en los cuales corresponde al porteador establecer el muelle o lugar de carga, en los demás contratos de fletamento será el fletador quien designe dicho muelle o terminal, habiendo de ser este seguro y accesible para el buque (art. 217) LNM.

2. Determinación de quién está obligado a realizar las operaciones de carga, descarga y estiba y desestiba

En segundo lugar, y por lo que se refiere a las operaciones de carga, descarga, estiba y desestiba de la mercancía, la LNM impone la realización de estas al fletador, cargador o destinatario, salvo que se pactase lo contrario (cláusulas FIOS o net terms) (arts. 218.1 y 227.1). Por el contrario, en los transportes marítimos de mercancías determinadas en régimen de conocimiento de embarque estas operaciones son de cuenta del porteador (condiciones liner o gross terms), salvo pacto en sentido diferente (arts. 218.2 y 227.2). Siendo así, con el empleo de la fórmula «a su costa y riesgo» la LNM parece admitir el acuerdo de asunción de las referidas operaciones por los cargadores y destinatarios a todos los efectos, también en materia de responsabilidad, y no sólo como cláusula que se limita a establecer una distribución económica de los costes de dichas operaciones.

Queda por ver si la dicción de tales preceptos producirá un cambio en la doctrina jurisprudencial que, basada en los preceptos de las Reglas de La Haya-Visby (y, por tanto, y por lo que a su ámbito de aplicación se refiere, inderogables por la LNM), ha venido constriñendo tales acuerdos a un mero pacto de reparto de costes (sentencia del Tribunal Supremo de 30 de marzo de 2006). Ahora bien, cualquiera que fuese la parte que realizase la carga y estiba a bordo de la mercancía, en todo caso, pesa sobre el porteador la responsabilidad derivada de aquella estiba defectuosa que comprometa la seguridad del viaje (art. 218.3).

3. Obligaciones durante el viaje

En tercer lugar, es obligación del porteador emprender el viaje sin demoras innecesarias y siguiendo la ruta acordada o, en su defecto, la más adecuada atendiendo a las circunstancias (art. 220) LNM. Siendo así, el porteador es responsable de las demoras injustificadas en el inicio del viaje (art. 221) LNM, así como de los daños que deriven de la desviación de la ruta pactada o apropiada, salvo que ésta venga motivada por el salvamento de vidas humanas en la mar, a lo que está legalmente obligado el capitán (183.3), o a cualquier otra causa razonable y justificada (art. 222) LNM. El porteador, en cuarto lugar, está obligado a la custodia de la mercancía durante todo el viaje; obligación que se extiende al período durante el cual el buque se encuentre en puerto de arribada subsanando las causas que la provocaron (art. 224) LNM.

4. Obligaciones después del viaje

Finalmente, el porteador está obligado a entregar la mercancía al destinatario en el puerto y muelle acordados, pudiendo proceder a su almacenamiento o instar su depósito judicial en caso de que el destinatario no se presentase o rehusase recibir las mercancías (art. 228). No obstante, si el puerto o el muelle acordados para la entrega resultaren inaccesibles o inseguros, podrá el porteador dirigirse a lugar más conveniente y próximo y realizar allí la entrega (arts. 225 y 226).

B.2. Las obligaciones del fletador

Entre las obligaciones del fletador, la LNM señala, en primer lugar, (y aunque de discutible aplicación al fletador por tiempo) la de entregar al porteador las mercancías para su transporte en el plazo y lugar convenido, pudiendo el porteador, en las condiciones

establecidas, resolver el contrato en caso de incumplimiento (art. 229); en caso de entrega parcial para su embarque, deberá el fletador abonar el flete sobre vacío salvo que el porteador tomase un cargamento que lo sustituya (art. 230).

En segundo lugar, y con carácter general, pesa sobre el fletador la obligación de abonar el flete pactado (art. 235.1) LNM. Ahora bien, en el fletamento por tiempo, no se devengará flete si el buque no se encontrare a disposición del fletador en condiciones que permitan su efectiva utilización (art. 233); tampoco devengarán flete aquellas mercancías que se hubieren perdido durante su transporte (salvo que la pérdida fuese debida a la naturaleza o vicio propio de la mercancía o a su defectuoso embalaje) (art. 234) LNM. Pueden las partes acordar que el flete sea pagadero por el destinatario, haciéndolo así constar en el conocimiento de embarque quedando éste obligado a hacerlo si acepta o retira las mercancías y asistiendo el derecho del porteador a no entregarlas mientras no se abone (art. 235.2) LNM.

No obstante, si el destinatario obligado al pago del flete rehusase las mercancías o no las retirase, el flete deberá ser abonado por aquél que contrató el transporte con el porteador; igualmente habrá de ser abonado por éste aquella parte del flete que resulte impagada por el destinatario tras haber ejercitado el porteador los derechos de retención, depósito y venta regulados en la LNM (art. 235) LNM.

En efecto, la LNM otorga al porteador ciertos derechos en garantía del cobro de los fletes, demoras y otros gastos adeudados. Así, en primer lugar, se declara la afección preferente de las mercancías al pago de dichos conceptos durante el plazo de los quince días posteriores a su transporte. Además, en segundo lugar, asiste al porteador un derecho a retener las mercancías y no entregarlas hasta que le sean abonados aquellos importes y, también, a solicitar notarialmente su depósito y venta mediante expediente de certificación pública (arts. 512 y siguientes) LNM. No obstante, estos dos derechos no podrán ser ejercitados en contra del destinatario, salvo que expresamente se hubiese dispuesto en el conocimiento de embarque que el flete es pagadero en destino (mención que no resulta necesaria si el destinatario es el mismo fletador) (arts. 237 y 255) LNM.

En el marco de un fletamento por tiempo, los derechos de retención y de depósito y venta sólo podrán ejercidos sobre mercancías propiedad del fletador o, en su caso, de terceros que hubieren contratado con el fletador, pero sólo por el importe de los fletes adeudados por dichos terceros al fletador (art. 238) LNM. Finalmente, la LNM dedica diversos artículos a regular, salvo pacto en contrario, el plazo de plancha y a las demoras, su cómputo e importe, así como las garantías de cobro de las demoras devenidas una vez superados los períodos de plancha (arts. 239 a 245).

C. Los contratos de transporte marítimo de mercancías en régimen de conocimiento de embarque. El conocimiento de embarque

El crecimiento del comercio internacional, unido a la mejora de las técnicas de navegación han conducido a generalizar en la práctica comercial el transporte marítimo de mercancías en régimen de conocimiento de embarque en línea regular⁹⁰. En este tipo de

⁹⁰ Entendemos por servicio de línea regular aquél sujeto a itinerarios, escalas frecuentes, así como tarifas y condiciones del transporte previamente establecidas por el porteador. Por todos, ARENA, *Polizza di carico e gli altri titoli rappresentativi di trasporto, I. Introduzione. Contratto di trasporto e titolo rappresentativo di trasporto*, Milano, 1951, p. 20; ANASTASIO, «Alrededor del conocimiento de embarque II», *RDM*, núm. 4, 1946, pp. 107-115, esp. p. 115

contratos⁹¹, el cargador/fletador contrata con el porteador el transporte de la mercancía en un buque indeterminado que permite una pluralidad de cargamentos. En los contratos de transporte marítimo de mercancías en régimen de conocimiento de embarque en línea regular, lo que importa no es tanto el buque sino la reserva de espacio de carga para el transporte de la mercancía en un contenedor. Las navieras ofrecen sus servicios de transporte de un puerto a otro a una pluralidad de cargadores, cuya mercancía ocupa un espacio determinado de carga en el buque.

En relación con el conocimiento de embarque⁹², la LNM establece que el porteador, el capitán o un agente del porteador deberán proceder a su firma y entrega al cargador una vez que las mercancías se encuentren a bordo del buque, siendo necesaria la presentación y entrega de dicho documento (de rescate) para que su tenedor legítimo pueda solicitar la restitución de las mercancías en destino (art. 246) LNM; es así que el conocimiento de embarque se configura como un verdadero título-valor de tradición que lleva aparejada ejecución del derecho incorporado a solicitar y obtener tal entrega (art. 253) LNM. Su amortización por pérdida, sustracción o destrucción habrá de llevarse a cabo mediante expediente de certificación pública seguido ante notario (arts. 516 y siguientes) si bien, bajo determinadas condiciones, su adquisición por tercero de buena fe deviene irrevindicable (arts. 254 y 522) LNM.

C.1. Formas de emisión del conocimiento de embarque

El conocimiento de embarque puede ser emitido al portador, a la orden o nominativamente, determinando dicha forma de emisión la ley de su circulación (art. 250) LNM. En cuanto título-valor representativo de las mercancías, la transmisión del conocimiento produce iguales efectos que la entrega de las mercancías, adquiriendo su tenedor todos los derechos y acciones sobre las mercancías que tenga su transmitente y quedando obligado en

⁹¹ Este tipo de transporte tiene su origen en el crecimiento del comercio mundial (tanto de importaciones como de exportaciones), junto a la evolución de la técnica de la navegación y el aumento en la demanda de transportes. Esto hizo aparecer líneas regulares en las que en un buque indeterminado una pluralidad de cargadores ocupa su espacio de carga y lo que importa en el contrato no es tanto el buque en sí, como el transporte de la mercancía. Vid. FONTESTAD PORTALÉS, L., *Conocimiento de embarque como título ejecutivo*. Tirant Lo Blanch, Valencia, 1997, epígrafe II (versión electrónica). Una breve referencia sobre el régimen jurídico actual del conocimiento de embarque, puede encontrarse en: Wolters Kluwer. “Conocimiento de embarque”. [Consultado el 12/01/2019]. Acceso en:

http://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAC1PQU7EMAx8DbIUQu2KC4dctssBaUFoKYirm1ptRGuX2F22v8dtiGRLxp7EMz8LprXBm_qaSRMoFx0WBkHmToobmzAFoHC3lCV2IAVSkXby2MfJiEkCE4c4RSRLJysxrZNV0oJOoRVfOgi6wHji4KsNxys20FqfU4fpuBpSVhgVP7h4GTg31e4xh40Mh0h5b9i1_mnr3I71aGsKnfFJCbwn7G3zeiG2A9nK816EImy5-Lx2Z62zN_Nqc79Zp3Rv6BCp hegHs2GIKQwvIERc7tMW6J7kPnmonyQ-RYY33dN3pH1x0XVfLRKeEbCaPcJFGsYkbr_BH_KgeajbgEAAA==WKE.

⁹² El conocimiento de embarque es un documento utilizado en el comercio cuyo origen mayoritariamente aceptado por la doctrina data del siglo xi; vid. MCLAUGHLIN, «The evolution of the ocean bill of lading», *Yale L. J.*, vol. 35, núm. 5, 1925, pp. 548-570, esp. p. 550; GAMECHOGOICOECHEA y ALEGRÍA, *Tratado de Derecho Marítimo Español*, t. V, *Fletamentos - Transportes Marítimos*, Bilbao, 1941, p. 155. Su «gestación» se produce desde el mencionado siglo hasta el siglo xv; vid. PENDÓN, *Los títulos representativos de la mercancía*, Madrid, 1994, p. 41, y bibliografía allí citada; y su evolución sigue produciéndose en la actualidad. Hasta la entrada en vigor de la Ley 14/2014, de 24 de julio, de Navegación Marítima (en adelante LENMAR)⁹, cuya Disposición única derogatoria, apartados c) y d), derogó por completo el Libro III del Código de Comercio¹⁰, así como la Ley de 22 de diciembre de 1949, sobre unificación de reglas para los conocimientos de embarque en los buques mercantes¹¹, el régimen jurídico del conocimiento de embarque se recogía en la Sección 1ª del Título III del Libro III de dicho Código, concretamente en los arts. 706 a 718, y 18 a 23 de la mencionada Ley de 1949. Tras dicha derogación, el conocimiento de embarque ha pasado a estar regulado por la Sección 5ª del Capítulo II del Título IV de la LENMAR, en sus arts. 246 a 266,

los términos de dicho conocimiento de embarque (principio de literalidad del título) con excepción de las cláusulas de jurisdicción o arbitraje que habrán de ser consentidas y negociadas individual y separadamente por dicho tenedor (art. 251, en relación con el art. 468); previsión ésta que, de facto, ha de privar de eficacia a tales estipulaciones contractuales respecto de terceros tenedores distintos del cargador, en aquellos supuestos en los que la LNM resulte aplicable.

C.2. Efectos probatorios del conocimiento de embarque

El conocimiento de embarque cumple, asimismo, una función probatoria de la entrega de las mercancías al porteador para su transporte, y de las características y estado de dichas mercancías que se presume es el descrito en el conocimiento (art. 256.1). Presunción que, frente a terceros tenedores distintos del cargador, es de carácter *iure et de iure* salvo que el porteador, al momento de recibir las mercancías para su transporte, no hubiese expresado en el conocimiento sus reservas sobre las declaraciones contenidas en relación con las mercancías y su estado (art. 257 y 259). A tal fin, pesa sobre el porteador la carga de verificar si la descripción de las mercancías, su naturaleza, las marcas de identificación y el número de bultos o la cantidad o el peso que se refleja en el conocimiento de embarque coinciden o no con la realidad y, en este último caso, hacer constar las correspondientes reservas; también deberá comprobar el estado aparente de tales mercancías, presumiéndose correcto y adecuado si no expresa reserva en el conocimiento de embarque (art. 257.2).

También debe hacer constar, en su caso, la imposibilidad de verificar la certeza de las declaraciones expresadas en el conocimiento de embarque relativas a la naturaleza de la mercancía, sus marcas, el número de bultos o la cantidad o el peso (art. 258).

Por lo demás, y salvo que existiese intención de perjudicar a un tercero, la LNM declara la validez y eficacia inter partes de los acuerdos concluidos entre el cargador y el porteador (cartas de garantía) en virtud de los cuales éste se compromete a emitir un conocimiento de embarque limpio contra el compromiso de aquél de indemnizar los daños y perjuicios que se deriven para el porteador (art. 261).

La LNM ampara la emisión del conocimiento de embarque en soporte electrónico⁹³ siempre que así se hubiese acordado por el porteador y el cargador (art. 262, en relación la disposición adicional tercera de la LNM); dicho conocimiento estará sujeto a igual régimen que el establecido para el emitido en soporte papel (art. 264). Aun cuando al transporte multimodal le resultan sólo parcialmente aplicables las normas sobre el contrato de fletamento (art. 209), sin embargo, sí serán aplicables las disposiciones establecidas en la LNM en materia de conocimientos de embarque a aquellos otros documentos de transporte multimodal entregados por el porteador o por un representante que actúe en su nombre (art. 267).

Distinto del conocimiento del embarque es la carta de porte marítimo, que constituye un documento no negociable emitido con ocasión de un transporte marítimo (art. 268). Carente de la condición de título-valor, comparte con el conocimiento la función contractual (art. 205) y probatoria (art. 270) atribuida a éste; no así la de la eficacia legitimadora para solicitar la entrega de la mercancía (art. 271).

C.3. La terminación anticipada del contrato de fletamento

⁹³ Vid. SÁEZ ÁLVAREZ, P., “EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE EN SOPORTE ELECTRÓNICO EN LA LEY DE NAVEGACIÓN MARÍTIMA DE 2014” en *Revista de Derecho del Transporte* N.º 25 (2020): 279-31.

1. Antes de iniciarse el viaje

En otro orden de cosas, la LNM también regula los supuestos en los que, de forma anticipada, ha de entenderse terminado el contrato de fletamento. Y así, se entiende extinguido el contrato en los siguientes supuestos acaecidos antes de iniciarse el viaje: cuando, sin culpa de ninguna de las partes, el buque se perdiese o quedase definitivamente inhabilitado para navegar; en el fletamento por viaje o en régimen de conocimiento de embarque, cuando, sin culpa del fletador o del cargador, la mercancía se perdiese antes de su embarque; cuando el transporte deviniese de imposible realización por causas ajenas a la voluntad de las partes; y cuando surgiese un conflicto armado que involucrase al país del puerto de carga o del de la descarga (art. 272). En tales supuestos, el porteador vendrá obligado, a costa del fletador, a descargar y devolver las mercancías.

También podrá instarse su terminación si, antes de iniciarse el viaje, sobreviniese algún impedimento extraño a la voluntad de las partes que provocase un retraso prolongado cuya espera resultase inexigible a las partes (art. 273).

2. Una vez iniciado el viaje

También podrá extinguirse anticipadamente el contrato si, durante su ejecución, sobrevinieren circunstancias fortuitas que hicieren imposible o ilícita su continuación o surgiese un conflicto armado que sometiese al buque o a su carga a riesgos que no hubiesen sido previstos. En tal caso, podrá el porteador arribar a puerto y descargar allí las mercancías, habiendo de hacerse cargo de ellas el fletador que, además, habrá de abonar la parte proporcional del flete (arts. 274 y 512 y siguientes). Distinto es el supuesto (inaplicable al fletamento por tiempo) en que, por avería del buque que lo inhabilitase para navegar, hubiese de arribar forzosamente para subsanar las deficiencias; inhabilitación que de resultar definitiva (o si el retraso en la subsanación pudiese perjudicar gravemente al cargamento), obligará al porteador a proveer un transporte alternativo hasta el destino, de forma que, no haciéndolo, no se devengará flete alguno a su favor (art. 224). En los fletamentos de buque completo por viaje, y bajo ciertas condiciones, podrá el fletador ordenar la descarga en puerto distinto al previsto, poniendo fin al contrato (art. 275).

10.4. La responsabilidad del porteador marítimo

La LNM sanciona la responsabilidad del porteador por la pérdida, los daños o el retraso en la entrega de la mercancía, disponiendo el carácter imperativo del régimen allí establecido. Pese a ello y salvo que la responsabilidad sea atribuible al dolo o a la culpa grave del porteador, la póliza de fletamento puede apartarse de dicho régimen legal si bien tales pactos sólo surtirán efecto inter partes pero no frente a terceros (art. 277.1).

En todo caso, cuando el transporte, nacional o internacional, se realice en régimen de conocimiento de embarque, la responsabilidad del porteador se regirá, sin perjuicio de la aplicación supletoria de las normas de la LNM, por lo establecido en las conocidas como Reglas de La Haya Visby (art. 277.2), derogándose expresamente la Ley del Transporte Marítimo de 22 de diciembre de 1949 (disposición derogatoria única); aunque parece que la intención del legislador ha sido la de extender este mismo régimen a todos los transportes de mercancías determinadas, la redacción de la LNM permite albergar dudas sobre si dicho régimen convencional se extiende, asimismo, a la regulación de la responsabilidad del porteador en los transportes amparados por cartas de porte marítimas u otro documento que no pueda ser considerado como similar al conocimiento de embarque (arts. 205 y 277.2). Todo

ello, sin perjuicio de preverse que, si entrasen en vigor las Reglas de Rotterdam, habrá de procederse a adecuar la LNM a sus disposiciones (disposición final primera).

Lo expuesto puede resumirse señalando que, en las relaciones entre el porteador y fletador, la responsabilidad de aquél frente a dicho fletador se determinará según los acuerdos libremente establecidos entre las partes bajo la póliza de fletamento; por el contrario, la responsabilidad del porteador frente a cualquier otro tercero vendrá determinada por el régimen de derecho necesario establecido en Reglas de La Haya-Visby y en la LNM.

Parece claro, por tanto, que la LNM tiene la declarada intención de establecer un régimen de responsabilidad único aplicable tanto a los transportes internacionales como a los nacionales. Sin embargo, y por lo que se refiere a determinados aspectos de este régimen, tal pretensión puede llevar a soluciones distintas a las que resultarían de la aplicación de las citadas Reglas de La Haya-Visby que, en última instancia, son de preferente aplicación a las normas contenidas en la LNM. Así ocurre, por ejemplo, en la calificación como de prescripción (y en consecuencia sujeto a interrupción) del plazo para ejercitar la acción para reclamar contra el porteador marítimo (art. 286), frente a la imposibilidad de interrumpir el plazo anual previsto en las Reglas de La Haya-Visby (art. 3.6 de dichas Reglas).

Por otro lado, y a diferencia de las Reglas de La Haya-Visby, la LNM configura al retraso en la entrega como un supuesto generador de responsabilidad (art. 2771), y lo define como aquel supuesto en el que la entrega de la mercancía se realiza una vez superado el plazo acordado o, a falta de este, el que resulte razonable (art. 280). Conviene advertir, sin embargo, que nuestros Tribunales habrán de establecer cómo se concilia la remisión íntegra del régimen de responsabilidad del porteador a las Reglas de La Haya-Visby con la introducción en la LNM de un nuevo hecho generador de la responsabilidad no contemplado en las citadas Reglas. La responsabilidad del porteador así establecida en la LNM se extiende temporalmente al período en el cual la mercancía se encuentra bajo su custodia (ex recepto), quedando excluidos aquellos hechos acaecidos con ocasión de la intervención forzosa de empresas que median en la entrega de las mercancías al porteador para su transporte o a la de éste al destinatario (arts. 223 y 279).

Desde el punto de vista subjetivo, la LNM declara solidariamente responsables a aquéllos que comprometieron contractualmente con el cargador la realización del transporte (comisionistas de transporte, transitarios, fletadores que contraten en nombre propio, etc.) y a los que efectivamente realizaron dicho transporte (en todo caso, el armador del buque); ello, sin perjuicio del derecho de aquel porteador contractual a repetir lo indemnizado frente al porteador efectivo (art. 278 y 207). Salvo en los casos de dolo o dolo eventual, de declaración del valor expresada en el conocimiento de embarque o de entrega de la mercancía a persona distinta del tenedor legítimo del conocimiento (art. 252.2), el porteador tendrá derecho a limitar su responsabilidad por la pérdida o daño de la mercancía hasta los importes señalados en las Reglas de La Haya-Visby (art. 282).

La responsabilidad por retraso queda limitada a una cifra equivalente a dos veces y media el flete que resulte pagadero por la mercancía retrasada sin que en ningún caso (excepto dolo o dolo eventual) pueda exceder del flete total del contrato de fletamento (art. 283). En todo caso, y salvo inspección conjunta realizada por los interesados, se presumirá entregada la mercancía en la forma descrita en el conocimiento de embarque si a su entrega en destino el destinatario, o el operador de manipulación actuando por cuenta de éste (art. 330.2) LNM, no realizase la correspondiente protesta al porteador o al consignatario (art. 322) dentro del día laborable siguiente a la entrega (en caso de daños aparentes, para los que, de esta forma, se amplía el plazo establecido en las Reglas de La Haya-Visby), en los tres días laborables siguientes (daños no aparentes) o en los diez días laborables que sigan a la entrega (en caso de

retraso) (art. 285). Finalmente, señalar que las acciones nacidas del contrato de fletamento prescriben al año (art. 286); igual plazo anual se establece para la acción de repetición del porteador contractual frente al efectivo, a contar desde la fecha en que aquél hubiese abonado la indemnización reclamada (art. 278.4).⁹⁴

10.5. Las especialidades procesales marítimas

La competencia judicial La LNM condiciona la validez y eficacia de las cláusulas de jurisdicción a tribunales extranjeros o de arbitraje en el extranjero a su negociación individual y separada entre las partes de un contrato de utilización del buque (arrendamiento, fletamento, pasaje, remolque o chárter náutico) o auxiliar de la navegación (gestión naval, consignación, practicaje o manipulación portuaria) no siendo bastante por sí misma para acreditar su validez la inserción de la referida cláusula en un condicionado impreso. Previsión ésta que, obviamente, cede ante lo que pudiera establecerse en las normas comunitarias (esencialmente, el Reglamento 44/2001 y, desde el 10 de enero de 2015, el Reglamento 1215/2012) y en los convenios internacionales, que resultan de preferente aplicación (art. 468).

En todo caso, y como se señaló, la transmisión de un conocimiento de embarque que incorpore una cláusula de jurisdicción o compromisoria válida, no resulta oponible al adquirente del conocimiento si éste, por su parte, no hubiese también prestado su consentimiento individualizado y separado (art. 251). En otras palabras, que tales cláusulas sólo serán válidas entre aquellas partes que las hubiesen aceptado.

A falta de pacto válido, las acciones nacidas bajo los mencionados contratos podrán interponerse ante el tribunal del domicilio del demandado o del lugar de celebración del contrato. Además, en los contratos de utilización del buque, también ante los tribunales del puerto de carga o de descarga y, en los contratos auxiliares, ante aquel competente en el lugar donde se prestaren los servicios objeto del contrato (art. 469). Atribuciones de competencia que, salvo que se presuma su lógica aplicación al estricto ámbito nacional y, por tanto, se tengan por normas de competencia territorial, solo podrían ser interpretadas en el sentido de otorgar competencia internacional a los tribunales españoles cuando así resulte en aplicación de los criterios establecidos en la LNM.

Estas normas no impiden el que las partes, siendo una de ellas un consumidor, puedan someter la resolución de sus disputas bajo cualquiera de los contratos regulados en la LNM a los sistemas arbitrales de consumo (disposición adicional quinta).

La LNM, finalmente, y con el inmediato precedente del procedimiento seguido con ocasión del asunto del «Prestige», prevé la realización de un estudio sobre la posibilidad de atribuir a la Audiencia Nacional el conocimiento de aquellos asuntos relativos a la navegación marítima que puedan presentar especial trascendencia y gravedad (disposición final décima).

La Ley 14/2014, de 24 de julio de 2014, de Navegación Marítima (LNM), que entró en vigor el pasado 25 de septiembre, no sólo actualiza, moderniza y codifica gran parte del

⁹⁴ El Derecho de la Navegación Marítima en España carece de un régimen especial de competencia judicial internacional, salvo lo dispuesto en la LNM para los contratos de utilización de buque y los contratos auxiliares de la navegación. Por tanto, a efectos de competencia judicial internacional, deben aplicarse las normas generales establecidas en los arts. 22-22 nonies LOPJ, sin perjuicio de lo establecido en los Convenios internacionales en vigor para España. En este sentido, deben tenerse en cuenta: el Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas relativas a la competencia civil en materia de abordaje, de 10 de mayo de 1952; el Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas relativas al embargo preventivo de buques de navegación marítima, de 10 de mayo de 1952 y el Convenio internacional sobre salvamento marítimo, hecho en Londres el 28 de abril de 1989.

Derecho Marítimo, sino que además regula de forma exhaustiva las relaciones jurídicas nacidas con ocasión de la navegación marítima para superar las contradicciones existentes entre los convenios internacionales vigentes en España y la normativa española, intentando terminar con la dualidad de regímenes jurídicos hasta ahora aplicables a los llamados supuestos nacionales (Código de Comercio y otras leyes nacionales) e internacionales (convenios internacionales ratificados por España) en algunas materias concretas.

No será, sino hasta la adopción de las Reglas de La Haya, a través del Convenio Internacional de Bruselas para la Unificación de Ciertas Reglas en Materia de Conocimientos de Embarque, el 24 de agosto de 1924, cuando este tipo de conocimiento de embarque adquiere título de naturalización.

10.6. Requisitos literales y elementos personales

Como todo título de crédito, el conocimiento de embarque, para su validez, exige el cumplimiento de ciertos requisitos:

1. Nombre, domicilio y firma del transportador-naviero (el deudor).
2. Nombre y domicilio del cargador, quien es el prestatario del servicio de transportación (el acreedor).
3. Nombre y domicilio de la persona a cuya orden se expide el conocimiento (ya que puede expedirse a la orden de persona distinta del cargador) que será el consignatario, o bien la indicación de ser al portador.
4. Número de orden del conocimiento.
5. Especificación de los bienes objeto del conocimiento, con la indicación de su naturaleza, calidad y demás circunstancias útiles para su identificación.
6. Indicación del costo del flete y demás gastos de transporte, de las tarifas de transporte (por metro cúbico, a granel, peso, etc.), con indicación de que ya fueron pagadas o si son por cobrar.
7. Indicación de los puertos de salida y de destino.
8. Nombre y matrícula del buque en el que la mercancía será transportada en caso de tratarse de un transporte por nave designada.
9. Bases para determinar la indemnización que el porteador pagará al cargador en caso de pérdida o avería, ya que el transportador será responsable de los daños o averías sufridas que le sean imputables. El cargador puede dejar su mercancía a bordo del navío, en muelle o en bodega. En el primer caso, se expedirá un conocimiento de embarque y en el segundo, se expedirán conocimiento de recepción para embarque; el primero debe reunir la literalidad arriba señalada y el segundo debe reunir, además, la siguiente:
10. La mención de recibido para embarque.
11. La indicación del lugar donde se almacenará la mercancía, mientras sean embarcadas.
12. El plazo estipulado para el embarque.

A diferencia del certificado depósito, en el que se entiende implícito el contrato, en el de conocimiento, el contrato de transporte no lo está y debe elaborarse por escrito en hoja separada.

El contrato de transporte de mercancías en régimen de conocimiento de embarque es consensual puesto que antes de la emisión del conocimiento, es decir, antes del inicio del viaje,

ya genera obligaciones para las partes, aunque sobre todo para el porteador. En primer lugar, el porteador debe cuidar la navegabilidad del buque en el sentido de que se debe encontrar en el estado adecuado para recibir el cargamento a bordo y transportarlo con seguridad a destino, teniendo en cuenta las circunstancias previsibles del viaje, sus fases y el tipo de cargamento (art. 212.1 LENMAR), de acuerdo con la diligencia de un ordenado porteador dedicado al transporte marítimo de mercancías (arts. 3. 1.º RLHV, 212.3 LENMAR y 1.104 CC). Además, deberá el porteador poner a disposición del cargador el buque en el puerto y fecha convenidos por contrato (arts. 211 y 215 LENMAR) para que se puedan efectuar las operaciones de carga y estiba de las mercancías que, salvo pacto en contra, serán a su costa y riesgo (art. 218.2 LENMAR). Por tanto, la emisión del conocimiento de embarque no es un presupuesto para el nacimiento del contrato, sino para la aplicación de las RLHV (art. 1.b) RLHV). Por lo que respecta al cargador, éste deberá entregar las mercancías al porteador en un plazo que permita su embarque durante la estancia del buque en el puerto (art. 229 LENMAR). Es, por tanto, un contrato bilateral o sinalagmático perfecto, que genera obligaciones para ambas partes antes de la emisión del conocimiento, ya que dicha emisión está condicionada a la entrega de las mercancías por el cargador⁹⁵.

El conocimiento de embarque es, por su objeto, un título jurídico-real o de tradición, pues atribuye a su titular, como veremos en las funciones⁹⁶ de este documento, una facultad de disposición sobre las mercancías que representa. En cuanto al sujeto emisor del conocimiento, se trata generalmente de un sujeto de Derecho Privado, al tratarse de empresas navieras de capital privado que se dedican a la explotación de los buques, sean propietarias o no de los mismos (art. 145.2 LENMAR). Por la manera de emitirse podemos decir que el conocimiento de embarque es un título-valor emitido en masa y utilizado de forma general y habitual por las navieras en sus transportes marítimos. Finalmente, por su forma de designar al titular, el conocimiento de embarque puede ser emitido al portador (cuando no mencione el nombre el destinatario), a la orden (del cargador o de la persona que éste designe) o nominativo (cuando en el conocimiento se exprese que la mercancía será entregada al mismo cargador o a una persona distinta de éste) (art. 250.1 LENMAR) y su ley de circulación será la simple entrega, el endoso y la cesión según las normas de la cesión de créditos no endosables respectivamente (art. 250.2 LENMAR).

Finalmente, el conocimiento de embarque es un título ejecutivo, es decir, tendrá aparejada ejecución de la obligación de entrega de las mercancías entregadas al porteador para su transporte. Así lo prescribe el art. 253 LENMAR y la jurisprudencia de nuestro Alto Tribunal (SSTS núm. 1040/1993, de 10 de noviembre, FJ. 6; y núm. 528/2004, de 15 de junio, FJ. 2).

10.7. Distintas modalidades de *bill of lading*

⁹⁵ LANGELAAN OSSET, F.J., *Cuadernos de Derecho Transnacional* (marzo 2019), Vol. 11, Nº 1, pp. 408-437 437 ISSN 1989-4570 - www.uc3m.es/cdt - DOI: <https://doi.org/10.20318/cdt.2019.4626>.

⁹⁶ Siguiendo a la Audiencia Provincial de Barcelona y a la Audiencia Provincial de las Palmas, podemos sintetizar las funciones que vienen reconocidas a los conocimientos de embarque en las siguientes: a) constituye el documento del contrato al que se incorporan las condiciones del transporte, es decir, es título contractual; b) constituye la prueba de que las mercancías han sido entregadas al porteador y cargadas a bordo del buque, es título probatorio (art. 256.1 LENMAR); y c) es un título representativo de las mercancías que incorpora el derecho del poseedor a reclamar al porteador las mercancías especificadas en el conocimiento (art. 252.1 LENMAR) y a disponer de ellas durante el viaje (art. 250.2 LENMAR), por tanto, es un título de crédito y de tradición. Estas funciones también han sido reconocidas por el Tribunal Supremo (STS núm. 1148/2002, de 29 de noviembre, FJ. 2).

Por lo que respecta a los convenios internacionales, debemos hablar de los Convenios realizados por las Naciones Unidas (en adelante la ONU). En este sentido, en España resulta de aplicación el Convenio de Bruselas de 25 de agosto de 1924 sobre unificación de ciertas reglas en materia de conocimiento de embarque (conocido como Reglas de La Haya, o de La Haya-Visby tras los Protocolos 23 de febrero de 1968 y de 21 de diciembre de 1969 modificativos de las mismas) (en adelante RLHV). Este Convenio fue publicado en la Gaceta el 31 de julio de 1930, más tarde España ratificaría los dos Protocolos modificativos¹³ y, además, el art. 277.2 LENMAR dispone que los contratos de transporte de mercancías en régimen de conocimiento de embarque, tanto nacionales como internacionales, se regirán por este Convenio y por los protocolos que lo modifican de los que España sea Estado parte.

1. *Bill of Lading*⁹⁷ *Recibido para Embarque*: Este tipo de documento, demuestra que la mercancía ha sido recibida por el transportista en la fecha indicada en el documento, pero no que haya sido embarcada. Está especialmente indicado para el transporte de contenedores o multimodal, ya que, se emite en el momento en que la mercancía ha sido entregada al primer transportista o a la terminal de contenedores.
2. *Bill of Lading a bordo*: Es el documento que demuestra la recepción de la mercancía a bordo del buque. Es decir que la mercancía está lista para ser enviada. La prueba de que se ha recibido a bordo puede adoptar las siguientes formas: En el texto del BL se incorpora la frase: "Shipped either on board as above local vessel...". La firma y fecha del BL se entienden como la del "on board". Esta forma es la más usual.
3. *Bill of Lading a la orden (to the order)*: Cuando un BL es a la orden, el propietario de la mercancía, es decir, el poseedor del BL, puede convertirlo: mediante endoso, en nominativo, ponerlo a la orden de otra firma dejarlo con el endoso firmado en blanco (para que prácticamente sean al portador).
4. *Bill of Lading al portador (BL to the bearer)*: Cuando un BL es al portador (es decir en el documento no se indica el destinatario),

Mediante la utilización de este documento podemos determinar el número de participantes en el conocimiento embarque, así como la carga las obligaciones que corresponde a cada uno. Son las siguientes:

1. El cargador, prestatario del servicio de transporte, o sea, quien solicita el servicio y entrega la mercancía de su propiedad; precisamente contra ésta recibe el conocimiento
2. El transportador-naviero, quien es el titular del buque o de la compañía naviera que se encargará de realizar la carga y el transporte de la mercancía que recibió, y contra la que expide el conocimiento.
3. El capitán del buque, quien es el responsable no sólo del buque sino, frente al cargador, de la mercancía embarcada.
4. El consignatario, que es la persona a quien están destinadas las mercancías y el único al que se entregará, caso de que no transmita el conocimiento, porque de ser así, le será entregado al segundo. Es frecuente que el cargador se designe al mismo tiempo consignatario.

⁹⁷ Por otro lado, algunos autores de la doctrina inglesa consideran que el conocimiento de embarque clásico es aquel denominado «order bill (of lading)»; vid. AIKENS, BOOLS y LORD, *Bills of Lading*, London, 2006, p. 19. Son aquellos cuyo destinatario se determina por una de las siguientes formas: «to order», «someone or order» o «to the order of» somebody; esto es, aquellos que son negociables (endosables)

El contenido del conocimiento de embarque se encuentra regulado por el art. 3. 3.º RLHV y por el art. 248.1 LENMAR. Dichos preceptos, hacen referencia a una serie de menciones obligatorias, o contenido mínimo, que en el momento de entrega del conocimiento deberán recogerse en el mismo. Estas menciones obligatorias hacen referencia a la identificación del porteador, del cargador y del destinatario (si el conocimiento es nominativo); identificación y descripción de las mercancías entregadas por el cargador con expresión de la naturaleza de las mismas, marcas de identificación, número de bultos, etc.; puertos de partida y destino (o de carga y descarga según la nomenclatura de la LENMAR), fecha de entrega de las mercancías al porteador y, si se hubiere pactado, la fecha o plazo de entrega en el lugar que corresponda. Además, se indicará el lugar de emisión del conocimiento y, si se hubiere emitido más de uno, se indicará el número de ejemplares originales. Amén de las menciones obligatorias descritas, el conocimiento podrá contener todas aquellas menciones voluntarias que las partes deseen incluir, es decir, aquellas estipulaciones válidamente pactadas por el cargador y el porteador (arts. 1.255 CC y 248.2 LENMAR). Es en este último numeral donde debemos ubicar las cláusulas de sumisión a la jurisdicción del tribunal o los tribunales de un Estado miembro de la UE.

10.8. Clases de *bill of lading* "conocimiento de embarque"

El conocimiento de embarque (en inglés Bill of Lading y Connaissance en francés) es uno de los principales documentos del transporte marítimo de mercancías en el cual se formaliza el contrato de transporte marítimo internacional de mercancías, es decir, la conclusión del contrato de transporte va acompañada de la emisión de una serie de documentos, en nuestro caso, del conocimiento de embarque.⁹⁸

El conocimiento de embarque, es un recibo dado al embarcador ("shipper") por las mercancías entregadas. Demuestra la existencia de un contrato de transporte y otorga derechos sobre las mercancías. Los *Bill of Lading*, son emitidos en juegos de originales, normalmente dos o tres, y cualquiera de ellos puede ser usado para obtener la posesión de la mercancía. Por tanto, quién posea el *Bill of Lading* acredita la posesión de la mercancía. Este aspecto es fundamental, sobre todo en las formas de pago documentales. El poseedor del documento se considera, a todos los efectos legales, como el propietario de la mercancía.

1. Bill of Lading House: El BL House (BL emitido por el transitario) y el Non-negotiable Sea Way Bill (SWB) son documentos no negociables, que no dan derechos sobre la mercancía.
2. Bill of Lading nominativo: Los BL nominativos son extendidos a nombre de una persona determinada, que podrá hacerse cargo de la mercancía previa identificación y presentación de uno de los BL originales. Estos documentos no admiten endoso (cesión), sino simplemente cesión de derechos. Por ello es una forma poco usada, ya que no es negociable.
3. Bill of Lading sin transbordo (BL Without Transshipment): Cuando se contemplan transbordos. A su vez, en este caso se distinguen dos modalidades:
4. Si en el BL aparece "Received in apparent good order and condition (...) for transportation / shipment...", en lugar del texto del apartado a), entonces la mención "on board" debe aparecer sobreimpresa, fechada y firmada de tal forma que la fecha de embarque será la del "on board" en lugar de la del BL.
5. Transshipment Bills: Si todo el recorrido se realiza por mar.

⁹⁸ O S. ZUNARELLI / M. M. COMENALE PINTO, *Manuale di Diritto della Navigazione e dei Trasporti I*, CEDAM, Lavis, 2013, p. 478.

6. Through Bills: Cuando el transporte por mar sólo es una parte del recorrido (la otra puede ser vía fluvial). Estos BL son usados como una alternativa a los BL Combinados.
7. Short Form Bill Of Lading o Blank Back: Se trata de un documento que no incluye todas las condiciones del contrato de transporte en el reverso del documento. Su nombre completo es "Common Short Form Bill of Lading" y se denomina así porque no está emitido en el formato habitual de los documentos de las compañías navieras, con el anagrama y el nombre en el ángulo superior derecho, sino que el nombre del transportista debe aparecer escrito a máquina en su lugar. En estos casos se utiliza el SWB (Documento de Embarque Marítimo No Negociable - Sea Waybill). Permite a la parte consignada un acceso a la mercancía en destino, en aquellos casos en que todavía no han llegado los documentos. El SWB es un documento de "Recibido para embarque" y no de un documento "A Bordo".
8. SWB: El poseedor del *Bill of Lading* puede negociar la venta de la mercancía durante el trayecto, especialmente si este es largo, lo cual le interesará debido a que durante el trayecto tiene inmovilizado un capital. Si se prevé que no se va a vender la mercancía durante el trayecto, no se necesitará un documento que constituya título-valor de la mercancía.
9. Through Bill Of Lading: Un through bill of lading se usa cuando el transporte marítimo lo efectúa más de un transportista. Entonces uno de los documentos que puede cubrir la totalidad de la expedición es el "Through Bill of Lading".

10.9. Contratación internacional en materia de contrato de transporte marítimo

Para llevarla a cabo, lo primero es tener claras cuales son las obligaciones de nuestra empresa (ya sea vendedora o compradora) en función del incoterm aplicado al contrato de compraventa.

En función de las mismas una de las partes, vendedor o comprador, formalizará un contrato de transporte marítimo o Bill of Lading (documento que emite el capitán o el agente consignatario de un buque mercante en el que declara tener embarcadas ciertas mercancías que entregará a la persona y en el puerto designado por el remitente).

El BL cumple varias funciones:

1. Contrato de transporte
2. Recibo que se entrega al shipper que prueba que la naviera o transitario ha recibido las mercancías.
3. Título valor (título de propiedad)

A veces se emplea un Sea Waybill o Express BL que, a diferencia del BL tradicional, no incorpora la función de título valor.

A. Marco jurídico aplicable al contrato de transporte internacional en BL

Los convenios o leyes aplicables en esta materia son los siguientes:

1. Reglas de la Haya, fijadas en el "Convenio de Bruselas" de 25-08-1924 "Convenio Internacional para la aplicación de ciertas normas en materia de conocimientos de embarque (1924)".

2. Reglas de La Haya-Visby, de 23 de febrero de 1968, este convenio es una revisión y actualización del de 1924. En 1979 se le añadió un Protocolo relativo a los Derechos Especiales de Giro.
3. El Convenio de las Naciones Unidas sobre el transporte marítimo de mercancías hecho en Hamburgo el 31 de marzo de 1978, también conocido como Reglas de Hamburgo. De 31 de Marzo de 1978, en vigor desde 1 de Noviembre de 1992 “Convenio de la Naciones Unidas sobre el transporte marítimo de mercancías”.
4. Reglas de Róterdam. “Convenio de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercancías Total o Parcialmente Marítimo”, de 2008. El 23 de Septiembre de 2009 se procedió a su firma, a fecha 26 de Octubre de 2009 ya lo habían firmado 21 países requiriéndose la firma de 20 para su entrada en vigor. España ha sido el primer país en ratificarlo, el 19 de enero de 2011.
5. Código Marítimo Internacional de Mercancías Peligrosas (Código IMDG).

Como regla general y como forma de resolución de la controversia sobre la normativa aplicable a un contrato de transporte, el clausulado en el reverso del BL determina en su totalidad las condiciones del transporte, conformándose como un contrato de adhesión favorable a la naviera al que se adhiere el cargador.

El BL es un documento fundamental en el comercio internacional que, en muchas ocasiones, se utiliza combinado con el crédito documentario como uno de los documentos a presentar por el exportador. En estos casos es muy importante que el BL cumpla con todos los requisitos (número de originales, puerto de embarque, fecha, naviera, descripción de la mercancía, cláusulas, etc.) acordados por vendedor y comprador en el condicionado del crédito documentario y su normativa aplicable (UCP 600).

B. Cotizaciones y Costes de Transporte Marítimo

El estudio y análisis de las cotizaciones marítimas de transporte en contenedor y su adecuación al incoterm a aplicar al contrato de compraventa debe ser un paso previo al ofrecimiento de un precio de venta en el mercado internacional.

Estos costes y cotizaciones revisten diferentes formatos, conceptos y costes en función de la naviera, transitario, puerto, carga y otros requisitos del envío o características de la operación.

Además, las cotizaciones marítimas son muy volátiles y las navieras las actualizan de forma constante ajustando recargos por alza de combustible y otras circunstancias.

Estas cotizaciones se pueden solicitar a transitarios, navieras (mediante sus consignatarios), etc. Existen portales de Internet (por ejemplo, ICONTAINERS) que ofrecen la posibilidad de conocer on line tarifas de transporte marítimo contenedorizado y su posterior contratación.

C. Elementos de una cotización marítima

1. Los denominados “Gastos FOB”

Son los costes de la cotización que se corresponden con servicios, operaciones y tarifas previas al embarque del contenedor en el buque. Pueden ser, entre otros, los siguientes:

1. Transporte terrestre o acarreo
2. THC “Terminal Handling Charge” o manipulación del contenedor en la terminal
3. Tarifa T3 a pagar al puerto
4. Expedición del BL
5. DOD o derecho de obtención de divisa
6. Despacho aduanero de exportación
7. Otros costes (precinto, limpieza del contenedor, etc.)

2. El flete y sus recargos

Se trata del coste del transporte marítimo de puerto a puerto y sus recargos que se pueden deber a diferentes razones:

1. BAF o BUC. Recargo por combustible
2. CS. Recargo por congestión
3. Collect surcharge. Recargo por cobro en destino
4. Otros: por guerra, por seguridad, por piratería, por temporada, etc.

La suma de todos los costes anteriores coincidiría con los transportes y operaciones a contratar por el exportador en condiciones CPT o DAT puerto de destino. Si se incluye además el seguro del transporte (incoterm CIP), habría que adicionar la prima a pagar por el mismo.

En caso de contratar en condiciones DAP o DDP local del cliente se deben añadir los costes en el puerto de destino y los que se generen hasta entregar en dicho lugar.

XI. CONTRATO DE TRANSPORTE AÉREO

11.1. Introducción

La Ley de Navegación Aérea (en adelante LNA) en sus artículos 1 al 3 determina que el espacio aéreo situado sobre el territorio español y su mar territorial están sujetos a la soberanía del Estado español. En consonancia con tal afirmación, añade que las aeronaves nacionales podrán hacer uso para la navegación del espacio aéreo español, pudiendo el Estado español, mediante Tratados o Convenios con otros Estados (o mediante permiso especial), autorizar el tránsito inocuo sobre su territorio de las aeronaves extranjeras. De igual manera, se establece que el gobierno podrá fijar las zonas en que se prohíba o restrinja el tránsito de aeronaves sobre territorio español, los canales de entrada y salida en el mismo y los aeropuertos aduaneros. De igual forma, el gobierno español podrá suspender, total o parcialmente, las actividades aéreas en su territorio por causas graves.

Los elementos personales que conforman el contrato de transporte pasajero son: el transportista o porteador y los pasajeros. El transportista o porteador es la parte del contrato, pudiendo ser una persona física o, por el contrario, una persona jurídica, asumiendo la obligación de trasladar de un lugar a otro al pasajero y, en ocasiones, el equipaje que pudiera llevar consigo –equipaje de mano-. El transportista o porteador, para poder ejecutar materialmente esa obligación descrita anteriormente, necesita contar con una aeronave, siendo ésta definida en el art.11 de la LNA como “toda construcción apta para el transporte de personas o cosas capaz de moverse en la atmósfera merced a las reacciones del aire, sea o no más ligera que éste y tenga o no órganos motopropulsores”.

El transporte aéreo constituye el medio de transporte más moderno de cuantos existen, suponiendo, en caso de optar por el mismo para el traslado de mercancías como, en su caso, pasajeros, algunas ventajas o beneficios si lo comparamos con otros medios de transporte. De forma muy sintetizada estas ventajas o inconvenientes se pueden resumir de la siguiente manera:

A. Ventajas

1. Rapidez y puntualidad
2. Agilidad en los trámites aduaneros y administrativos
3. Seguridad
4. Alcance global
5. Flexibilidad limitada por su capacidad de carga

B. Inconvenientes

1. Limitaciones a la capacidad de carga y sus dimensiones
2. Caro en relación a otros medios de transporte (con mayor incidencia cuando sube el petróleo)
3. Sujeto a normas de seguridad muy estrictas
4. Contaminante

11.2. Transporte de mercancías

El transporte aéreo de mercancías se encuentra regulado en la LNA en los Art. 102 a Art. 115.

El contrato de transporte aéreo de mercancías se perfecciona con la entrega de las cosas que sean objeto del contrato, siendo, por tanto, concebido como un contrato real. En consonancia con esta afirmación, la LNA establece que el expedidor extenderá el talón de transporte en el que necesariamente se harán constar los requisitos que reglamentariamente se determinen. Observamos que, el talón es el documento del contrato que, formalmente, se

expedirá sobre la base de la declaración del remitente constituyendo dicho talón prueba plena del contrato. La LNA establece que, el talón puede ser expedido en forma nominativa, a la orden o al portador, siendo concebido como un título de tradición que incorpora el derecho a retirar las mercancías y la posesión de las mismas.

El Convenio de Montreal, por su parte, denomina a este documento “carta de porte aéreo”, estableciendo la posibilidad de ser sustituido por cualquier otro medio en que quede constancia del transporte que debe efectuarse.

Cuando acaezca un supuesto de fuerza mayor y las mercancías no pudieran seguir el itinerario previsto en el talón, el transportista deberá entregarlas, por su cuenta a otra empresa de transportes para su más rápida conducción (de acuerdo con las instrucciones que le hay dado, o se le pidan, al expedidor o destinatario). Asimismo, el transportista no responderá si el transporte no se efectúa en la fecha y hora previstas cuando la suspensión o retraso obedezcan a fuerza mayor o razones meteorológicas que afecten a la seguridad del vuelo. Tampoco estará obligado a indemnizar respecto de la carga comercial que haya de reducir por alguna de estas circunstancias.

En otro orden de cosas, hay que decir que el transportista está obligado a entregar la cosa transportada inmediatamente después de la llegada de ésta a su destino, previo cumplimiento, en su caso, de los requisitos que se exijan los reglamentariamente, considerándose que existe pérdida de la mercancía en el caso de que transcurran los plazos reglamentariamente establecidos para efectuar la entrega. Ello no es óbice, para exigir al transportista la custodia de los objetos que se le entregue para el transporte, respondiendo, consecuentemente de su eventual pérdida, avería o retraso en la entrega por motivo del viaje.

En el supuesto en el que no pueda efectuarse la entrega de los objetos transportados debido a que no se encuentre al destinatario o porque éste se niegue a recibir las mercancías sin señalar en la carta de porte los desperfectos que puedan tener las mismas o porque el destinatario se niegue a pagar los gastos de reembolso, transporte u otros que le correspondiesen, el transportista lo comunicará, inmediatamente al expedidor. En este caso, el transportista podrá depositar judicialmente, o bajo su responsabilidad, las mercancías, de forma remunerada por un plazo de un mes. Por el contrario, si el objeto del transporte fuese de naturaleza perecedera, el plazo fijado en el párrafo anterior podrá ser reducido en beneficio del valor en venta de la cosa transportada. Transcurrido el plazo, si el expedidor no hubiese dispuesto de ellas, aquél está legitimado para proceder a enajenarlas en pública subasta, con las formalidades que el Reglamento señale, resarciéndose de los gastos y quedando el resto a disposición de los que resulten con derecho a él. de la naturaleza o vicio propio de las mismas. El transportista responderá también de la pérdida sufrida en caso de echazón, necesaria para lograr la seguridad de la navegación.

La recepción de las cosas transportadas, sin que medien alegaciones o protestas del destinatario suponen que las ha recibido a su contento y constituyen una presunción a favor de considerar que las mercancías han sido entregadas en buen estado, en ejecución de lo transcrito en el contrato de transporte. A sensu contrario, la disconformidad o protesta del destinatario deberá de expresarse, concretamente en el talón de transporte o documento que lo sustituye, debiendo proceder a formalizar, en plazo de ocho días, la correspondiente reclamación frente al propio transportista. En caso de no procederse en los términos temporales indicados se considerará que se ha extinguido la responsabilidad del transportista.

El expedidor tiene derecho de disposición sobre las cosas objeto del transporte, en todo momento, pudiendo disponer de ellas, aún después de haber suscrito el contrato, de acuerdo con el transportista, retirándolas del aeropuerto de salida o destino, detenerlas en el curso del viaje a un aeropuerto, cambiar el lugar de destino o la persona del destinatario o pedir su retorno al aeropuerto de salida. Eso sí, -como es de lógica- los gastos que ocasione el ejercicio de este derecho serán por cuenta del expedidor.

Al transportista, por su parte, se le otorga el privilegio de poder excluir del contrato de transporte aquellas mercancías que, por su mal estado, acondicionamiento o por otras circunstancias graves que los Reglamentos señalen, puedan constituir un peligro evidente para la navegación.

La carga aérea se explota mediante dos regímenes: regular (rutas y condiciones predefinidas) y charter aéreo (en función de los requisitos del envío), similares a la línea regular y fletamento en transporte marítimo.

El transportista, en este tipo de contratos, es una empresa reconocida y autorizada por la IATA (International Air Transport Association o Asociación Internacional de Transportistas Aéreos) con competencias reconocidas para actuar como agente de las compañías miembros de la IATA. Al mismo tiempo, se le conceden competencia para representar a dichas compañías ante los expedidores recibiendo por su representación una comisión del flete aéreo.

Por tanto, el cargador que necesita contratar transporte aéreo para entregar su mercancía puede hacerlo, bien directamente con la aerolínea (poco usual) o puede valerse de los servicios de un Agente de Carga IATA, es decir, un transitario especializado en transporte aéreo que responde a los requisitos exigidos de la IATA y que puede emitir el contrato de transporte Air Waybill (AWB).

En estos casos, el agente de carga asesora al exportador en todo lo necesario y, a su vez, gestiona la operación hasta entregar la mercancía a la aerolínea lista, en perfectas condiciones, para su embarque. Hay que decir que, en el mercado operan multitud de transitarios con habilitación de agente de carga, así como operadores como couriers, integradores, etc.

También debemos de decir, que es práctica habitual que la mercancía se transporte vía aérea consolidado en contenedores aéreos, Dispositivos de Carga o Unit Load Devices que se adaptan a las medidas del fuselaje del avión y que permiten mecanizar y agilizar su manipulación en los aeropuertos.

11.3. Contratación internacional

11.3.1. Marco jurídico de la Contratación Internacional

Durante el siglo XX ha estado vigente el “Convenio de Varsovia para la unificación de las reglas relativas al transporte aéreo internacional” o “Convenio de Varsovia” de 12 de octubre de 1929 y sus sucesivas actualizaciones parciales. En 1999 ha sido actualizado, con el objetivo de conseguir un régimen jurídico uniforme y moderno a nivel internacional, mediante el Convenio de Montreal de 28 de mayo de 1999 que entró en vigor el 4 de noviembre de 2003 (ratificado por España y publicado en el BOE de 20 de mayo 2004, entrando en vigor el 28 de junio).

11.3.2. Contrato de Transporte Aéreo o Air Waybill (AWB)

El Air Waybill es la carta de porte aéreo internacional que cumple, entre otras, las siguientes funciones:

1. Prueba del contrato de transporte.
2. Recibo de las mercancías por la aerolínea
3. Carta de instrucciones respecto a la manipulación de la carga.
4. Factura de flete.

Es el modelo de carta de porte más uniformado pues se emite siguiendo las estrictas normas de la IATA para su confección. Incluye el aviso de limitación de responsabilidad del transportista, la posibilidad de declarar el valor de la mercancía o asegurarla con la aerolínea y todos los datos técnicos de la operación. Además, recoge en su reverso un clausulado a modo de contrato de adhesión al que se adhiere el cargador.

11.3.3. Costes y Tarifas de Carga Aérea

Los costes y tarifas de una operación de transporte aéreo corresponderán al vendedor o comprador, según el incoterm escogido por las partes del contrato y aplicado a la operación: es decir, alguno de los siguientes: EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP O DDP.

Estos costes se van a generar una vez solicitado su presupuesto y aceptado en el Air Waybill y también en la factura posterior del agente de carga, asimilándose a dos aspectos de la operación: el flete aéreo y los costes previos o posteriores al transporte aéreo.

De forma abreviada, diremos que:

1. El flete aéreo (Transporte aéreo entre aeropuertos) se determina en base a las “The Air Cargo Tariff” (TACT), es decir, las Tarifas de Carga Aérea publicadas trimestralmente por la IATA.
2. Existen distintos tipos de tarifa y su cálculo es diferente en función de cada tipo (Mínima, Normal, General por cantidad, Básica, Corates, de clase, por ULD, etc.).

Conforme a estas tarifas, se determina el coste de cada envío, calculándose en base a un precio por kilogramo de peso tarifario. El peso tarifario es el mayor entre el peso en báscula y el peso de volumen (relación de equivalencia entre 1 metro y 167 kg).

No obstante, hay que decir que, al flete aéreo deben sumarse, en su caso, conceptos como el coste de expedición del Air Waybill y los recargos del flete aéreo por aspectos como combustible, etc.

2. Los costes previos o posteriores. En función del incoterm se puede acordar con el agente la gestión de otras operaciones, entre otras, las siguientes:

- a) Transporte previo hasta aeropuerto
- b) Despachos de exportación o importación
- c) Gestiones documentales (certificados)
- d) Cargo por valor
- e) Recargo por mercancías peligrosas, etc.

11.3.4. Responsabilidad del porteador

La responsabilidad del transportista en el transporte aéreo internacional se rige por citado Convenio de Montreal de 28 de mayo de 1999, ratificado por España (BOE núm. 122, de 20 de mayo de 2004).

Por tanto, existe una unificación en esta materia tanto nacional como internacional que se extiende tanto para el transporte de cosas como de personas. De forma muy esquemática podemos sintetizarla de la siguiente manera:

1. El porteador responde en caso de pérdida, avería y retraso de la mercancía, así como de los daños (muerte o lesiones o cualquier otro daño corporal acaecido a bordo o en las operaciones de embarque o desembarque) de los pasajeros. También prevé la ley el daño a las cosas (mercancías o equipajes) desde que se entregan al porteador hasta que se devuelven.
2. Fundamento de la responsabilidad: se establece un sistema de responsabilidad objetiva con causas de exoneración similares al CMR. La Ley establece un principio de responsabilidad objetiva del porteador, es decir, sin tener en cuenta si ha existido culpa por su parte, en cuanto que responde por los daños causados por accidentes, aun en los supuestos de fuerza mayor y caso fortuito. Si los daños se han originado por colisión entre aeronaves, los empresarios de ellas serán solidariamente responsables de los daños causados a tercero. A los efectos de la relación entre los dos empresarios, se establece que si la colisión ocurre por culpa de la tripulación de una de ellas serán de cargo del empresario los daños y pérdidas, y si la culpa fuese común, indeterminada o por caso fortuito, cada uno de los empresarios responderá en proporción al peso de la aeronave (Art. 123). Asimismo, el porteador estará obligada suscribir un contrato de seguro que cubra la responsabilidad por los daños sufridos por los pasajeros.
3. Límites indemnizatorios:
 - Daños y retraso en mercancía: 17 DEG por kilogramo Daños y retraso en el equipaje: 1000 DEG por pasajero.
4. Daños personales: en transporte nacional (100.000 DEG por muerte o incapacidad permanente, 58000 DEG por incapacidad permanente parcial y 29000 DEG incapacidad temporal parcial). En el transporte de mercancías y equipajes se estimará como daño el que experimenten dichos efectos desde su entrega a la empresa hasta que por ésta sean puestos a disposición del destinatario, excepto el tiempo durante el cual permanezcan en poder de los Servicios aduaneros. Lo dispuesto en este párrafo se entiende sin perjuicio de la responsabilidad que como depositario le corresponde. A los efectos del presente capítulo se entenderá por daño en el transporte de viajeros el que sufran éstos a bordo de la aeronave y por acción de la misma, o como consecuencia de las operaciones de embarque y desembarque. (Art. 115). El daño acaecido con motivo del empleo de otro medio de transporte para el servicio de los viajeros de la aeronave fuera del

aeropuerto, aunque dicho medio sea de la misma Empresa, queda excluido de las disposiciones de este capítulo.

5. En transporte internacional, en reclamaciones superiores a 100.000 DEG no actúan las causas de exoneración.

XII. FERROCARRIL

12.1. Introducción

Mediante el contrato de transporte ferroviario de mercancías o viajeros, una empresa ferroviaria (porteador) se obliga, a cambio de un precio, a trasladar a personas y, en su caso, a sus equipajes, entre un punto de partida y otro de destino, debiendo transcurrir el viaje por vías ferroviarias y empleando para el mismo vehículo adecuados para circular por ellas. El porteador, a través de este contrato, se obliga a obtener un resultado preciso, cual es el efectivo traslado de personas o bienes en las condiciones pactadas en el mismo. Ese traslado, por regla general, se efectúa de un lugar a otro distinto, aunque cabe también la posibilidad de que se pueda consistir en un «viaje redondo», es decir, cuando, atendiendo a una finalidad turística, el punto de origen coincide con el de destino. Por otra parte, en las Reglas uniformes relativas al contrato de transporte internacional de viajeros y equipajes por ferrocarril (RU CIV) se incluye en el propio concepto de transporte de viajeros también el transporte de vehículos y el de animales vivos que los acompañen, siempre conforme a las condiciones generales de transporte.

Por tanto, dentro del concepto genérico de transporte ferroviario de viajeros, se distingue entre el transporte interior (en sus distintas modalidades que pueden, además, estar sujetas a obligaciones de servicio público) y el transporte internacional de viajeros. Estaremos en presencia de un contrato de transporte internacional, en el supuesto de que el que el tren atravesase al menos una frontera y, además, su objeto principal lo constituya el transportar viajeros entre estaciones situadas en distintos Estados, pudiendo el tren componerse o dividirse y las distintas partes que lo constituyan tener procedencias y destinos diferentes, siempre que todos los vagones crucen al menos una frontera.

Por otra parte, hay que decir que, dentro del concepto de transporte ferroviario de viajeros queda subsumido el transporte de viajeros que tenga como finalidad prioritaria la turística, - definido en la disposición transitoria 1.^a de la Ley 38/2015, de 29 de septiembre, del Sector Ferroviario (en adelante, LSF 2015), como aquel servicio en el que, teniendo o no carácter periódico, la totalidad de las plazas ofertadas en el tren se prestan en el marco de una combinación previa, vendida u ofrecida en venta por una agencia de viajes con arreglo a un precio global que incluya, como principales, servicios para satisfacer de una manera general las necesidades de las personas que realizan desplazamientos relacionados con actividades recreativas, culturales o de ocio, siendo el servicio de transporte por ferrocarril complemento de los anteriores⁹⁹. Es preciso decir, en este sentido que, tanto la propia definición, como las

⁹⁹ La citada disposición transitoria contempla la posibilidad de que esta prestación de servicios se desarrolle en régimen de libre competencia, cuyas condiciones de realización fueron reguladas anteriormente en virtud de la Orden FOM/1403/2013, de 19 de julio, sobre servicios de transporte ferroviario de viajeros con finalidad

condiciones de prestación de estos servicios turísticos, conforman el concepto de viaje combinado, quedando, por tanto, sometidos a esta normativa específica.

Atendiendo a esta última categoría de transportes ferroviarios turísticos, cabe hacer una nueva distinción dentro del transporte ferroviario: la de los transportes regulares y los transportes discrecionales o incluso transportes chárteres, categorías que cobran sentido respecto a los trenes turísticos cuando se pretenda contratar un servicio bien fuera de la temporada regular de servicios del tren turístico o en temporada regular contratando la exclusividad del tren. Sin embargo, hemos de decir que, quedarían fuera del concepto de transporte ferroviario las circulaciones de trenes históricos reputándose como tales, los transportes de locomotoras y trenes compuestos de material catalogado como histórico, con o sin viajeros, cuya justificación esencial y fin último sea la realización de una actividad histórico-cultural en la que el propio desplazamiento de los citados vehículos es un medio para la correcta conservación y difusión del patrimonio ferroviario. En estos servicios, por tanto, no existe, a diferencia del contrato de transporte genuino, prestación de transporte ni tampoco prestación combinada de servicios turísticos que incluyan un desplazamiento por vía ferroviaria; estaríamos en presencia, exclusivamente, de un servicio de carácter eminentemente cultural, propia de la circulación de vehículos históricos.¹⁰⁰

De forma muy esquemática, convenimos en decir que las características principales del transporte por ferrocarril son:

1. Capacidad de carga
2. Internacionalidad
3. Fiabilidad/seguridad
4. Especialización en productos y sectores a largas distancias.
5. Flexibilidad
6. Ecológico (poco contaminante)
7. Lento
8. Económico
9. Intermodal

prioritariamente turística (BOE núm. 177, de 25 de julio). Esta Orden desarrollaba, a su vez, la disposición transitoria 3.ª de la Ley 39/2003, de 17 de noviembre, del Sector Ferroviario (introducido por el art. 37.2 de la Ley 11/2013, de 26 de julio, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo), que supuso la liberalización del sector desde el 31 de julio de 2013 regulándolo en los mismos términos que encontramos actualmente en la LSF 2015.

¹⁰⁰ La circulación de los vehículos históricos está expresamente excluida de la aplicación de la LSF 2015 (*vid. su disp. adic. 6.ª*) en la que se remite, específicamente, a su normativa. El Ministerio de Fomento, junto con las diferentes asociaciones ferroviarias, ADIF y RENFE-Operadora, elaboró en diciembre de 2010 un documento de referencia donde se establecen los requisitos para la circulación de los vehículos reservados a un uso histórico por la Red Ferroviaria de Interés General administrada por el Administrador de Infraestructuras Ferroviarias y para llevar a cabo las intervenciones de mantenimiento en instalaciones que reúnan los medios adecuados para su realización. También se excluyen del ámbito de aplicación de la citada Orden FOM/1403/2013, de 19 de julio, sobre servicios de transporte ferroviario de viajeros con finalidad prioritariamente turística, que específicamente señala que no pueden en ningún caso ser considerados transporte ferroviario. *Vid. para un estudio más profundo a ROMERO MATUTE, B., “Régimen jurídico privado del contrato de transporte de viajeros por ferrocarril” en Revista de Derecho del Transporte 11 N.º 18 (2016) pp. 11-62.*

El ferrocarril, a pesar de su potencial y sus características, ha perdido gran parte de su cuota de mercado desde los años 70 tanto a nivel nacional (en torno al 3%) como europeo (en torno al 10% frente al 45% por ejemplo en USA). Las causas de esta situación hay que buscarlas en su gestión (normalmente estatal y supeditada al pasajero) y su costosa infraestructura y problemas de conexión a nivel europeo que han provocado que se ofrezcan al mercado servicios no competitivos con la carretera por agilidad y rapidez. La realidad es que el transporte ferroviario es un sistema intermodal que, con excepciones muy concretas, necesita de la carretera. Y los trasbordos de la carga, los denominados costes de fricción, resultan muy caros. De hecho, pueden representar entre un 25% y un 40% del gasto total del transporte ferroviario.

De forma esquemática, apuntamos las siguientes desventajas del transporte ferroviario:

1. Infraestructura que depende de la inversión pública y privada.
2. Dependencia de la red ferroviaria compartida con tren de pasajeros.
3. Ancho de vías: España y Portugal tienen un ancho de vía diferente al resto de los países de Europa. Esto obliga a tener que trasbordar las mercancías o utilizar vagones con ejes intercambiables con la pérdida de tiempo y costes que esto conlleva. Necesidad de utilizar otro transporte para trasbordar la carga hasta el sitio de almacenamiento o el lugar de operaciones.
4. Poco flexible para ajustarse a pedidos particulares o carga suelta.
5. Inviabilidad del servicio puerta a puerta. La mercancía solo podrá ser transportada hasta donde lleguen las vías, es decir, no puede llegar hasta almacenes o centros de producción específicos
6. Inadecuado para trayectos cortos.

En la última década se ha producido en la Unión Europea un proceso de liberalización (En España mediante la Ley del Sector Ferroviario) que está permitiendo poco a poco posicionar al ferrocarril como la alternativa natural a una vez cada vez más saturada red viaria¹⁰¹. En la actualidad se acometen infraestructuras a nivel paneuropeo como el corredor mediterráneo que deben convertir en realidad el potencial actual del ferrocarril.

12.2. Contratación nacional

R.D. 412/2001, de 20 de abril, por el que se regulan diversos aspectos relacionados con el transporte de mercancías peligrosas por ferrocarril. ORDEN ITC/254/2007, de 1 de febrero, por la que se actualiza el anejo 1 y se modifican el anejo 2 y diversos apéndices del anejo 3 del Real Decreto 412/2001, de 20 de abril, por el que se regulan diversos aspectos técnicos sobre el transporte de mercancías peligrosas por ferrocarril. El RD 2.387/2004, de 30 de diciembre, que aprueba el Reglamento del Sector Ferroviario (RSF) que desarrollaba la Ley 39/2003, de 17 de noviembre, del Sector Ferroviario, actualmente sustituida por la Ley 38/2015, de 29 de septiembre, del Sector Ferroviario, por el Reglamento del Sector Ferroviario de 2004 y por la

¹⁰¹ Vid. VICENTE MAMPEL, C., “EL PILAR DE MERCADO DEL «CUARTO PAQUETE» FERROVIARIO: UN NUEVO IMPULSO A LA COMPETITIVIDAD DEL FERROCARRIL EN EUROPA” en *Revista de Derecho del Transporte* N.º 21 (2018): 95-117.

Ley 16/1987, de Ordenación de los Transportes Terrestres, que en materia de responsabilidad del porteador se remite al Reglamento (CE) núm. 1371/2007, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de octubre, sobre los derechos y las obligaciones de los viajeros de ferrocarril; este, a su vez, sin perjuicio de lo dispuesto en él, se remite a lo dispuesto en las RU CIV (Apéndice A COTIF). Y finalmente, el propio COTIF y sus RU CIV se remiten a los derechos nacionales que pudieran resultar aplicables, destacando particularmente la remisión en materias que afectan a la responsabilidad en caso de muerte y lesiones de los viajeros¹⁰². R.D. 810/2007, de 22 de Junio, por el que se aprueba el Reglamento sobre seguridad en la circulación de la Red Ferroviaria de Interés General (Corrección de errores en el B.O.E. de 13/09/2007 y modificado por los R.D. 918/2010, de 16 de Julio y R.D. 641/2011, de 9 de Mayo y por el R.D. 1006/2015, de 6 de Noviembre). R.D. 623/2014, de 18 de Julio, por el que se regula la investigación de los accidentes e incidentes ferroviarios y la Comisión de Investigación de Accidentes Ferroviarios. R.D. 627/2014, de 18 de Julio, de asistencia a las víctimas de accidentes ferroviarios y sus familiares. R.D. 1072/2014, de 19 de diciembre, por el que se crea la Agencia Estatal de Seguridad Ferroviaria y se aprueba su Estatuto. R.D. 664/2015, de 17 de Julio, por el que se aprueba el Reglamento de Circulación Ferroviaria.

12.3. Contratación Internacional

12.3.1. Normativa aplicable

La normativa aplicable al contrato de transporte internacional por ferrocarril tiene su origen en el Convenio de Berna de 1890. Tras diversas actualizaciones su regulación se ha basado en el Convenio COTIF-CIM de 9 de mayo de 1980 que se ha actualizado mediante el Protocolo de Vilna de 3 de Junio de 1999, ratificado por España mediante el Instrumento de Ratificación de 7 de Junio de 2002 (BOE de 23 de Junio de 2006), entrando en vigor en España el 1 de julio de 2006. Incluye dos Apéndices relativos a las Reglas sobre el transporte de viajeros (CIV) y al de mercancías (CIM), además de 4 Anexos dedicados respectivamente a las mercancías peligrosas (RID), el transporte mediante vagones particulares (RIP), los contenedores (RiCo) y el paquete exprés (RIEx). Texto enmendado del Reglamento relativo al transporte internacional de mercancías peligrosas por ferrocarril (RID 2021), Apéndice C del Convenio relativo a los Transportes Internacionales por Ferrocarril (COTIF), hecho en Berna el 9 de mayo de 1980, con las Enmiendas adoptadas por la Comisión de expertos para el transporte de mercancías peligrosas mediante procedimiento escrito. (BOE 20-05-21). El RID 2021 es el texto enmendado del RID 2019, al que se le han añadido las enmiendas aprobadas mediante el procedimiento escrito establecido en el artículo 21.3 de las normas de procedimiento del Comité de Expertos para el Transporte de Mercancías Peligrosas, con objeto de adaptarlo al progreso científico y técnico.

Con objeto de armonizar en la Unión Europea las condiciones del transporte de mercancías peligrosas y garantizar el funcionamiento adecuado del mercado común del transporte, el RID se aplica también al transporte nacional en los Estados miembros. Esta armonización normativa a nivel comunitario se llevó a cabo mediante la Directiva 2008/68/CE

¹⁰² Vid. ROMERO MATUTE, B., “RÉGIMEN JURÍDICO PRIVADO DEL CONTRATO DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR FERROCARRIL” en *Revista de Derecho del Transporte* N.º 18 (2016): 11-62.

del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de septiembre de 2008, sobre el transporte terrestre de mercancías peligrosas.

La Directiva Delegada (UE) 2020/1833 de la Comisión, de 2 de octubre de 2020, ha modificado los anexos de la Directiva 2008/68/CE. En consecuencia, en el anexo II, sección II.1 de esta última Directiva, se sustituye el RID vigente por el RID 2021 con efectos desde el 1 de enero de 2021, con un período transitorio que finalizará el 30 de junio de 2021.

Este convenio regula aspectos como:

1. Ámbito de aplicación
2. Imperatividad
3. Formalización de la carta de porte
4. Carga y descarga de la mercancía
5. Plazo del transporte
6. Régimen de responsabilidad del transportista (supuestos y límites: 17 DEG, unos 20 €, por kg bruto en el caso de pérdida o avería y 4 veces el precio del transporte en el caso de retraso)
7. Reclamaciones y su plazo (daños visibles a la entrega, no visibles 7 días desde la entrega, en caso de retraso 60 días desde su entrega)
8. Plazo de prescripción (un año)

12.3.2. Formalización del contrato de transporte. Carta de porte CIM

- Lettre de voiture CIM (francés)
- Railroad Bill of Lading (inglés)
- Eisenbahnfrachtbrief CIM (alemán)

El contrato de transporte internacional por ferrocarril se formaliza en *la carta de porte CIM* que emite la empresa ferroviaria (el cargador previamente le debe facilitar los datos de la carga y el envío) según los formatos estandarizados e instrucciones de organismos internacionales ferroviarios (Comité Internacional de Transportes Ferroviarios).

Sus funciones son:

1. Actúa como prueba del contrato de transporte.
2. Certifica la recepción de la mercancía por el transportista y da fe de su estado. La Carta de Porte Ferroviario (CIM) es el documento que acredita el contrato de transporte cuando el medio utilizado es el tren y sirve como título de propiedad de la mercancía. Las condiciones de utilización de la Carta de Porte CIM se describen en los artículos 11, 12 y 13 del apéndice B del COTIF (Convenio Internacional relativo a los Transportes Internacionales por Ferrocarril). El expedidor cumplimenta el CIM en el idioma del país de origen y con traducción al idioma del país de destino.

El contrato de transporte quedará concluido en el momento que el ferrocarril expedidor acepte la mercancía para transportarla y venga acompañada de la Carta CIM. Las mercancías que aparezcan en una misma Carta de Porte, deberán ser transportadas en un mismo vagón.

El transporte de mercancías por tren, destaca por los siguientes motivos:

1. Capacidad y flexibilidad: permite el transporte de grandes volúmenes y tonelaje en trayectos largos;
2. Regularidad: los servicios ferroviarios son regulares y frecuentes;
3. Seguridad: el índice de siniestralidad es bajo;
4. Coste: es inferior al de otros medios de transporte.
5. Momento de expedición: En el momento de realizarse la expedición. Organismo emisor: Estación de trenes desde donde se emiten las mercancías bajo la aceptación de la estación receptora.
6. Finalidad: Documento que acredita el contrato de transporte cuando el medio utilizado es el tren y título de propiedad de la mercancía.

12.3.3. Costes y Tarifas Ferroviarias

Los costes y tarifas de transporte por ferrocarril, en el caso más usual de transporte de contenedores, pueden obtenerse de transitarios especializados u Operadores de Transporte Combinado.

Para ello deberán facilitarse, en función de las obligaciones que el vendedor o comprador asuman en la compraventa de mercancías en función del Incoterm, los datos relativos al envío, normalmente los siguientes:

1. Origen y destino (en su caso indicando las estaciones) y si se solicitan acarreo
2. Tipo y tamaño de contenedor
3. Peso del envío

Las tarifas ferroviarias de transporte en contenedor de estación de origen a estación de destino suelen presentar una estructura de “parrilla” o cuadro de doble entrada en el que se localiza, en función del tamaño del contenedor y el peso bruto del envío, el coste del transporte. Estos costes pueden presentar recargos en función de que la mercancía sea peligrosa, de medias especiales, etc. Estas cotizaciones suelen tener una validez y periodo de aplicación mayores a las cotizaciones de transporte marítimo.

Es importante identificar en dichas tarifas las condiciones de carga y descarga en las estaciones de origen y destino y conciliarlas con las obligaciones asumidas en función del incoterm elegido.

Como hemos comentado, en función del incoterm, puede ser que el vendedor necesite sumar al coste del transporte ferroviario otros costes como el acarreo o transporte terrestre inicial, el despacho de exportación, el retorno en vacío, etc.

En lo relativo al *transporte de viajeros*, el contrato se formaliza mediante el *billete*. El transportista será responsable, salvo casos de fuerza mayor, en los supuestos de cancelación o

interrupción del viaje, retraso y pérdida, así como de la sustracción o deterioro del equipaje entregado para su custodia.

De la mano de la política común europea de transportes¹⁰³, también se ha producido una suerte de unificación del régimen jurídico aplicable en el transporte de pasajeros tanto en el transporte nacional de cada uno de los Estados que integran la Unión Europea como en el intracomunitario —y por ende, internacional—, mediante la técnica legislativa de incorporar los Convenios internacionales existentes al respecto a reglamentos comunitarios que extienden su aplicación no solo a los trayectos transfronterizos dentro de la Unión Europea sino a los transportes nacionales o interiores.

Por lo que se refiere a los derechos de los viajeros de ferrocarril en la Unión Europea tenemos que tener en cuenta el Reglamento (UE) n° 1371/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de octubre de 2007 sobre los derechos y las obligaciones de los viajeros de ferrocarril, publicado en el D.O.U.E. de 3 de diciembre de 2007, aplicable desde el 3 de diciembre de 2009. A continuación, adjuntamos un resumen de los derechos de los viajeros:

12.3.4. El Reglamento (UE) n° 1371/2007 y su ámbito de aplicación

El Reglamento comunitario establece un conjunto de derechos mínimos para los viajeros de estos servicios en el ámbito de la Unión Europea.

El Reglamento se aplica a todos los viajes y servicios de ferrocarril en toda la Unión Europea prestados por empresas ferroviarias con licencia comunitaria ferroviaria. Existe sin embargo la posibilidad de aplicar exenciones con carácter temporal para los servicios nacionales y para los que una parte significativa del servicio transcurra fuera de la Unión Europea (y que incluya al menos una parada programada en una estación fuera de la Unión Europea), y con carácter ilimitado para los servicios suburbanos, urbanos y regionales. La aplicación de estas exenciones se ha realizado de forma diferente por cada país de la Unión Europea.

A pesar de ello, hay determinados artículos sobre los cuales no podrá establecerse exención alguna y por tanto se aplican desde el primer momento para todo tipo de servicios. Son los siguientes:

1. Obligación para las empresas ferroviarias y los proveedores de billetes, en caso de disponibilidad, de ofrecer billetes, billetes directos y reservas.
2. Responsabilidad de las empresas ferroviarias respecto de los viajeros y de sus equipajes.
3. Obligación para las empresas ferroviarias de estar convenientemente aseguradas o de tomar disposiciones equivalentes para la cobertura de sus responsabilidades en virtud del Reglamento comunitario.
4. Normas de acceso no discriminatorias aplicables al transporte de personas con discapacidad y personas de movilidad reducida.

¹⁰³ Vid., al respecto, MAMBRILLA RIVERA, V., «La política europea de transportes (hacia el establecimiento de un “Espacio Único Europeo del Transporte”)», *Revista de Derecho del Transporte*, núm. 9, 2012, pp. 37-84. Además, respecto al sector ferroviario, ALTZELAI ULIONO, I., «Hacia un nuevo Espacio Ferroviario Europeo Único», *Revista de Derecho del Transporte*, núm. 10, 2012, pp. 79-105.

5. Información a las personas con discapacidad y a las personas de movilidad reducida acerca de la accesibilidad de los servicios ferroviarios y de las condiciones de acceso al material rodante.
6. Obligación para las autoridades públicas, las empresas ferroviarias, los administradores de infraestructuras y los administradores de estaciones de adoptar las medidas adecuadas para garantizar la seguridad personal de los viajeros en las estaciones de ferrocarril y en los trenes y para gestionar los riesgos.

A.1. Relación de los derechos de los viajeros de ferrocarril

A.1.1. Información sobre el viaje

Los viajeros de ferrocarril deben ser informados previamente al viaje y durante el viaje.

Previamente al viaje, se facilitará al viajero que lo solicite, como mínimo, la información siguiente:

Condiciones generales aplicables al contrato:

1. Horarios y condiciones del viaje más rápido
2. Horarios y condiciones de las tarifas más baratas
3. Accesibilidad, condiciones de acceso y disponibilidad de instalaciones a bordo para personas con discapacidad y personas de movilidad reducida
4. Accesibilidad y condiciones de acceso para bicicletas
5. Asientos o plazas disponibles en los vagones de fumadores y de no fumadores, en primera y en segunda clase y en literas y coches-cama
6. Actividades que puedan perturbar o retrasar los servicios
7. Disponibilidad de servicios a bordo
8. Procedimientos para recuperar el equipaje extraviado
9. Procedimientos para presentar reclamaciones

Durante el viaje, las empresas ferroviarias facilitarán a los viajeros, como mínimo, la información siguiente:

1. Servicios a bordo
2. Estación siguiente
3. Retrasos
4. Principales servicios de enlace
5. Cuestiones de seguridad

Las empresas ferroviarias, los proveedores de billetes o los operadores turísticos facilitarán a las personas con discapacidad y a las personas de movilidad reducida, previa solicitud, información acerca de la accesibilidad de los servicios ferroviarios y de las condiciones de acceso al material rodante.

A.1.2. Información sobre los derechos de los viajeros

Las empresas ferroviarias, los administradores de estaciones, y los operadores turísticos cuando vendan billetes de transporte ferroviario, informarán a los viajeros sobre los derechos y las obligaciones que les incumben en virtud del Reglamento comunitario.

Las empresas ferroviarias y los administradores de estaciones informarán adecuadamente a los viajeros, en la estación y en el tren, sobre los datos para ponerse en contacto con el organismo de aplicación nacional.

A.1.3. Movilidad: Derecho al transporte, billetes y tarifas

Las empresas ferroviarias y los administradores de estaciones establecerán unas normas de acceso no discriminatorias aplicables al transporte de personas con discapacidad y personas de movilidad reducida.

Las reservas y los billetes se ofrecerán a las personas con discapacidad y a las personas de movilidad reducida sin coste adicional. No se les podrá denegar una reserva o la expedición de un billete, ni se les podrá pedir que viajen acompañadas de otra persona, a menos que sea estrictamente necesario para cumplir las normas de acceso no discriminatorias que las empresas ferroviarias y los administradores de estaciones deben establecer. Si en base a estas normas tuviera lugar la denegación de reserva o de billete, o la exigencia de acompañamiento, la empresa ferroviaria, el proveedor de billetes o el operador turístico que adoptará la decisión deberá informar por escrito sobre los motivos correspondientes a la persona con discapacidad o de movilidad reducida afectada en un plazo de cinco días hábiles a partir de la fecha de la denegación o exigencia mencionadas.

A.1.4. Movilidad: accesibilidad de las Personas con Movilidad Reducida a las estaciones y a los vehículos

A la salida de la persona con discapacidad o de movilidad reducida de una estación de ferrocarril dotada de personal, durante su tránsito por la misma o a su llegada a ella, el administrador de la estación ofrecerá asistencia gratuita de modo que dicha persona pueda embarcar en el tren saliente o desembarcar del tren entrante para el que haya adquirido un billete, sin perjuicio de las normas de acceso no discriminatorias que dichos administradores de las estaciones deben establecer.

Las compañías ferroviarias prestarán gratuitamente a las personas con discapacidad y a las personas de movilidad reducida la asistencia necesaria a bordo de los trenes, y en el momento de embarcar en un tren y desembarcar de él.

La prestación de asistencia estará supeditada a la condición de que se notifique la necesidad de tal asistencia a la empresa ferroviaria, al administrador de la estación, al proveedor de billetes o al operador de viajes al que se le haya comprado el billete como mínimo 48 horas antes del momento en que se precise la asistencia.

La persona con discapacidad o de movilidad reducida deberá presentarse en el lugar designado a la hora estipulada por la empresa ferroviaria o por el administrador de la estación que prestan la asistencia. Esta hora estipulada no podrá anteceder en más de 60 minutos a la hora de salida publicada, o a la hora a la que se pide a todos los viajeros que embarquen.

Si no se ha estipulado ninguna hora límite, habrá de presentarse en el lugar designado al menos 30 minutos antes de la hora de salida publicada o de la hora a la que se pide a todos los viajeros que embarquen.

- Movilidad: pérdida o daños sufridos por sillas de ruedas y otros equipos de movilidad

No existe ninguna limitación económica si la empresa ferroviaria es responsable del extravío o de los daños que pueda sufrir el equipo de movilidad: en este caso, la responsabilidad cubre el extravío de la totalidad o de una parte del equipo de movilidad u otro material específico utilizado por personas con discapacidad o de movilidad reducida.

A.1.5. Fallecimiento o lesiones personales de los viajeros en caso de accidente. Anticipos

Si un viajero muere o sufre heridas por causa de un accidente de tren, la compañía ferroviaria está obligada a pagar en un plazo de quince días un anticipo que cubra las necesidades inmediatas del pasajero afectado o de las personas a su cargo. Dicho anticipo ha de ser de al menos 21 000 euros en caso de fallecimiento del viajero.

Este anticipo no constituirá reconocimiento de responsabilidad, pero tampoco dará lugar a reembolso, salvo en caso de que el daño sufrido haya sido causado por negligencia o falta del viajero o de que la persona que haya recibido el anticipo no sea la persona con derecho a indemnización.

El transportista será responsable del daño resultante de la muerte, de las lesiones o de cualquier otro daño a la integridad física o mental del viajero, causado por un accidente en relación con la explotación ferroviaria y ocurrido durante la estancia del viajero en los coches ferroviarios, su entrada o salida de ellos.

El transportista quedará exento de esta responsabilidad:

(a) Si el accidente hubiera sido causado por circunstancias ajenas a la explotación ferroviaria o por el comportamiento de un tercero, que el transportista, a pesar de la diligencia requerida por las particularidades del caso, no haya podido evitar y cuyas consecuencias no haya podido obviar. Otra empresa que utilice la misma infraestructura ferroviaria no será considerada como tercero;

(b) En la medida en que el accidente se haya producido por culpa del viajero.

Cuando un transporte, objeto de un contrato de transporte único, sea efectuado por transportistas subsiguientes, será responsable, en caso de muerte y lesiones de los viajeros, el transportista a quien incumbiera, según el contrato de transporte, la prestación del servicio de transporte en cuyo transcurso el accidente se hubiera producido.

En caso de muerte del viajero, la indemnización por daños y perjuicios incluirá todos los costes necesarios después del fallecimiento, en particular los del transporte del cuerpo y los gastos del funeral.

Si debido a la muerte del viajero, personas con las que este tuviera una obligación de alimentos en virtud de la ley, se vieran privadas de su sustento, también habrá lugar a indemnizarlas de dicha pérdida.

En caso de lesiones o de cualquier otro daño a la integridad física o mental del viajero, la indemnización por daños y perjuicios comprenderá:

(a) Todos los gastos necesarios, especialmente los de tratamiento y transporte;

(b) La reparación del perjuicio económico causado por la incapacidad laboral total o parcial o por el aumento de las necesidades.

El importe que deba satisfacerse por daños y perjuicios se determinará con arreglo al Derecho nacional.

A.1.6. Billetes, tarifas, billetes combinados y reservas

Las empresas ferroviarias y los proveedores de billetes deberán ofrecer, en caso de disponibilidad, billetes, billetes combinados y reservas.

A.1.7. Embarque, retrasos y cancelaciones

Cuando se prevea un retraso en la llegada de más de 60 minutos, el viajero deberá poder elegir inmediatamente entre:

1. El reembolso del precio del billete en su integridad o en la parte del viaje que no se haya completado y en la parte ya completada si ésta no reviste por sí solo interés alguno para el viajero, habida cuenta de su plan de viaje inicial. En este caso, además, el viajero tiene derecho a ser trasladado a su punto de salida inicial en la primera oportunidad disponible.
2. Prosecución del viaje o posibilidad de continuarlo por una vía alternativa en la primera oportunidad disponible o en una fecha ulterior, a elección del viajero, en condiciones comparables a las iniciales.
3. Si su opción es continuar el trayecto inicial a pesar del retraso, el viajero tiene derecho a recibir una indemnización. La indemnización mínima en caso de retraso asciende al:
4. 25 % del precio abonado por el billete en caso de retraso de entre 60 y 119 minutos
5. 50 % del precio abonado por el billete por un retraso de al menos 120 minutos
6. La indemnización por el precio del billete se abonará en un plazo máximo de un mes a partir de la presentación de la solicitud.

Sin embargo, el viajero no tendrá derecho a recibirla si se le hubiera informado del retraso antes de adquirir el billete.

Las compañías están obligadas a informar a los viajeros de los retrasos y suspensiones de trenes tan pronto como dispongan de esa información.

En caso de retraso de más de una hora, los viajeros tienen que recibir alimentos y bebidas gratuitos en una cantidad que sea razonable habida cuenta del tiempo de espera, si puede razonablemente suministrarse.

En caso de que sea necesaria una estancia de una o más noches a causa del retraso, la compañía ferroviaria debe ofrecerles gratuitamente alojamiento en un hotel u otro lugar, así como el transporte entre la estación y el lugar del alojamiento.

Si el tren está bloqueado, la compañía ferroviaria tiene que organizar el transporte de los viajeros desde el punto donde se encuentre aquel hasta la estación de partida o hasta un punto de salida alternativo o hasta el destino final del servicio cuando ello sea materialmente posible.

En caso de que la continuación del servicio resulte imposible, la compañía debe organizar servicios de transporte alternativos lo antes posible.

A.1.8. Pérdida o daño del equipaje de mano, los animales, el equipaje facturado y los vehículos

a) Equipaje de mano

En caso de muerte y de lesiones de viajeros, el transportista será responsable, además, del extravío o daños resultantes de la pérdida total o parcial, o de la avería, de los objetos que el viajero llevará sobre sí o consigo como equipaje de mano. En este supuesto, el transportista pagará al viajero una indemnización hasta un límite aproximado de 1.500 euros por viajero. La empresa transportista estará exenta de responsabilidad cuando la pérdida o el daño se deban a culpa del viajero o a circunstancias ajenas a la explotación ferroviaria que no pudo evitar y cuyas consecuencias tampoco pudo impedir.

En otros casos, el transportista solo será responsable del daño resultante de la pérdida total o parcial o de la avería o daños que pudieran sufrir los objetos, equipaje de mano o animales cuya vigilancia incumba al viajero, cuando esta pérdida o daño haya sido causado por culpa del transportista.

b) Equipaje facturado

El transportista será responsable del extravío o daños derivados de la pérdida total o parcial, o de la avería, del equipaje facturado. El transportista quedará exento de esta responsabilidad cuando la avería, daño o retraso en la entrega sea atribuible al viajero y en la medida en que esta avería o daño se derive de los riesgos especiales inherentes a una o varias de las circunstancias siguientes:

(a) falta o defecto de embalaje;

(b) naturaleza especial de los equipajes;

(c) expedición como equipajes de objetos excluidos del transporte.

Si el transporte que se regula por un único contrato se efectúa por varios transportistas sucesivamente, cada uno de ellos, por el hecho de hacerse cargo del equipaje con el talón de equipajes o el vehículo con el talón de transporte, será responsable del transporte durante todo el trayecto hasta su entrega.

Cuando el transportista haya confiado el transporte, en su totalidad o en parte, a un transportista sustituto, seguirá siendo, no obstante, responsable del transporte en su integridad.

En caso de pérdida total o parcial de los equipajes facturados, el transportista deberá pagar, con exclusión de todos los demás daños y perjuicios:

(a) si se ha probado el importe de los daños y perjuicios, una indemnización igual a dicho importe justificado, sin que exceda, no obstante, de 80 unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto que falte o de 1 200 unidades de cuenta por bulto;

(b) si no se ha probado el importe del daño o perjuicio, una indemnización calculada a tanto alzado de 20 unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto que falte o de 300 unidades de cuenta por bulto.

En caso de avería del equipaje facturado, el transportista deberá pagar una indemnización equivalente a la depreciación sufrida por el equipaje.

En caso de retraso en la entrega de los equipajes facturados, el transportista deberá pagar, por cada período indivisible de 24 horas a partir de la petición de entrega y hasta un máximo de catorce días:

(a) una indemnización equivalente al importe de la avería o daños probados que haya sufrido el viajero hasta un máximo de 0,80 unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto de equipaje o 14 unidades de cuenta por bulto, que se haya entregado con retraso;

(b) si el viajero no puede aportar la prueba de la avería o de los daños, la indemnización ascenderá a 0,14 unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto de equipaje o a 2,80 unidades de cuenta por bulto.

A.1.8. Vehículos transportados

En caso de retraso en la carga o en la entrega de un vehículo por un motivo atribuible al transportista, este último pagará una indemnización que no podrá ser superior al importe del precio del transporte.

Si el derechohabiente renuncia al contrato de transporte, en caso de retraso en la carga por causa imputable al transportista, el precio del transporte será reembolsado al derechohabiente.

En caso de pérdida total o parcial de un vehículo, la indemnización que se deberá pagar al viajero se calculará sobre la base del valor usual del vehículo, pero hasta un máximo de 8 000 unidades de cuenta.

A.1.9. Procedimiento de reclamación

Las empresas ferroviarias deben establecer un sistema de tramitación de reclamaciones relativas a los derechos y obligaciones previstos en Reglamento comunitario. La empresa ferroviaria ofrecerá a los viajeros amplia información sobre la forma de ponerse en contacto con ella y sobre su lengua o lenguas de trabajo.

Los viajeros pueden dirigir su reclamación a cualquiera de las empresas ferroviarias pertinentes. En un plazo de un mes, la empresa ferroviaria dará una respuesta motivada o, cuando el caso lo justifique, informará al viajero de la fecha para la cual cabe esperar una respuesta. Esta fecha de contestación no podrá superar los tres meses desde que el viajero presentó su reclamación.

En el caso de reclamaciones relacionadas con supuestas infracciones del Reglamento comunitario, aquéllas podrán presentarse ante el organismo de aplicación nacional competente (ver siguiente apartado), o a cualquier otro organismo pertinente designado por el Estado miembro correspondiente.

A.1.10. Organismos de aplicación nacionales. Especial referencia a las Juntas Arbitrales de Transporte

Cada país perteneciente a la Unión Europea ha designado uno o varios organismos de aplicación nacionales para hacer cumplir los derechos mencionados en el Reglamento. En España, los organismos de aplicación del Reglamento son el Ministerio de Fomento, los Departamentos de Transporte de las Comunidades Autónomas, cada uno en su ámbito

competencial, así como la Agencia Española de Consumo, Seguridad Alimentaria y Nutrición (AECOSAN), dependiente del Ministerio de Sanidad, Políticas Sociales e Igualdad.

Por otra parte, están creadas Juntas Arbitrales del Transporte en las Comunidades Autónomas y en las ciudades de Ceuta y Melilla. Su objeto principal es resolver reclamaciones de carácter mercantil relacionadas con el cumplimiento de los contratos de transporte terrestre y de actividades auxiliares y complementarias del transporte. Siempre que el reclamado no le haya comunicado, antes de la realización del servicio o del momento en que debiera haberse realizado, que no se somete a este arbitraje, puede presentar una reclamación ante la Junta Arbitral de Transportes que radique, siempre a su elección, en el lugar de origen del transporte, en el de destino o en el de celebración del correspondiente contrato de transporte, salvo que expresamente y por escrito se haya pactado la sumisión a una Junta en concreto.

XIII. EL TRANSPORTE MULTIMODAL

13.1. Introducción

El transporte multimodal está definido por la Convención de las Naciones Unidas para el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías de Ginebra de 24 de mayo de 1980, como aquel que involucra como mínimo a dos modos distintos de transporte, existiendo por medio un contrato de transporte en el cual el operador de transporte asume la responsabilidad total del traslado, de un país hasta otro, de las mercancías que le han entregado bajo su responsabilidad. Se trata de una de las actividades más antiguas que existen, dada la necesidad de aproximar el producto al consumidor y de distribuir los productos entre la clientela de los distintos países. Actualmente aproximadamente un 60% del transporte que se realiza en Europa es multimodal.

El gran beneficio para el cargador es que un sólo interlocutor, el OTM (normalmente un transitario), actúa como porteador y se responsabiliza ante el cargador (exportador o importador) de todo el transporte, formalizándose un solo un contrato de transporte (simplificación jurídica de responsabilidad y documental). Lo verdaderamente interesante de esta modalidad contractual para el cargador, es que al existir un solo contrato entre el cargador y el operador de transporte multimodal, este último responde por la integridad del transporte, y el cliente tiene un plus de seguridad frente a otras modalidades contractuales fragmentadas, toda vez que cuando no se pueda determinar la fase del trayecto en que sobrevinieron los daños, se aplicará el límite de responsabilidad de la Ley de Contrato de Transporte Terrestre que establece un límite indemnizatorio superior al contemplado para los otros modos de transporte (art. 68 LCTMM). Por otra parte, hay que tener en cuenta que la escasa regulación de esta modalidad contractual, y la confluencia en un mismo contrato de las regulaciones de los distintos modos de transporte, aconsejan asentar estas relaciones comerciales en contratos que definan claramente las obligaciones y responsabilidades de las partes, y en particular en relación con las operaciones de carga y descarga, estiba y desestiba de las mercancías; pues si no se ha pactado lo contrario, los tribunales suelen responsabilizar al operador de transporte multimodal de los daños ocurridos como consecuencia de la ejecución de estas operaciones.

Su nacimiento en la era moderna se asocia con la aparición y expansión del contenedor¹⁰⁴ marítimo. Esta unidad de carga supuso un profundo cambio en la organización

¹⁰⁴ Sobre el origen y el desarrollo del contenedor vid. LEVINSON, M., *The Box. How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger*, Princeton University Press, Princeton, 2006, p. xi y a

del transporte, al facilitar la agrupación de las mercancías, el trasbordo de las mercancías y permitir efectuar transportes sin ruptura de carga durante el desplazamiento, pudiendo así ejecutar transportes más largos y en consecuencia, transportes en los que con mayor frecuencia participan una más amplia pluralidad de porteadores y una pluralidad de modos de transporte. Su empleo se traduce en un notable ahorro del tiempo, al que se suma la disminución de los costes, así como de los riesgos aparejados a las operaciones de carga y descarga.¹⁰⁵

El transporte multimodal en contenedor presenta una serie de ventajas, entre otras:

1. Su empleo se traduce en un notable ahorro del tiempo, al que se suma la disminución de los costes, así como de los riesgos aparejados a las operaciones de carga y descarga.
2. Se eliminan las manipulaciones entre origen y destino.
3. Transportes rápidos, económicos y más seguros.
4. Rapidez en la carga y descarga y mecanización de estos procesos.
5. Posibilidad de combinar eficientemente los medios de transporte adecuados según el envío.
6. Simplificación documental y reducción de las inspecciones.

La Unión Europea apoya y fomenta la intermodalidad y la multimodalidad tratando de generar cadenas de transporte eficientes (comodalidad) y menos dependientes de la saturada carretera. Véase su Libro Blanco y sus actualizaciones, así como sus planes y proyectos sobre la Red Transeuropea de Transporte, reequilibrio de las cuotas de mercado de los medios,

lo largo de los primeros tres capítulos y; PELLÓN RIVERO, R., “El transporte multimodal internacional de mercancías (repercusiones en el transporte aéreo)”, *Revista de Derecho Privado*, tomo LXIX, 1985, p. 131.

¹⁰⁵ En cuanto a la función económica del contenedor como instrumento para abaratar costes, ahorrar tiempo y reducir los riesgos del transporte *vid.* DÍAZ MORENO, A., “El transporte multimodal: obligaciones, derechos y responsabilidad”, en VV.AA., *El transporte terrestre nacional e internacional*, ILLESCAS ORTÍZ R. (dir.), Madrid, *Cuadernos de Derecho Judicial*, 1997, p. 62 y ss; GLASS, D.A; CASHMORE, C., *Introduction to the Law of Carriage of Goods*, Sweet & Maxwell: Londres, 1989, p. 250; GANTEN, R., *Die Rechtsstellung des Unternehmers des kombinierten Verkehrs (CTO)*, Commerceum, Hamburg, 1978, p. 9; GÓRRIZ LÓPEZ, C., *La responsabilidad en el contrato de transporte de mercancías (carretera, ferrocarril, marítimo, aéreo y multimodal)*, Publicaciones Real Colegio de España, Bolonia, 2001, p. 78 y ss; HAAK, K., HOEKS, M., “Intermodal transport under unimodal arrangements conflicting conventions: the UNCITRAL/CMI draft instrument and the CMR on the subject of intermodal contracts”, *Transportrecht*, 3, 2005, p. 89; LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, Carlos, “El contrato de transporte multimodal internacional de mercancías”, *Contratos Internacionales*, CALVO CARAVACA, A.L., FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L., Tecnos, Madrid, 1997, p. 587; MARTÍN CASTRO, M.P., *El transporte multimodal: concepto y sujetos*, EDICIP, Cádiz, 2001, p. 59; PULGAR EZQUERRA, J., “Especialidades del transporte de mercancías en contenedores”, *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 247, enero-marzo 2003, p. 37 y 38 y; RICHTER-HANNES, D., *Die UN-Konvention über die internationalen multimodale Güterbeförderung*, Gof-Verlag, Viena, 1982, p. 18 y ss.. VICENTE GUZMÁN, J.: “El contrato de transporte multimodal”, en *Revista de Derecho del Transporte*, núm. 5, Marcial Pons, Madrid, 2010, p. 164y ss.

A principios de los años cincuenta comenzó Estados Unidos a comercializar los contenedores. Hasta 1966 no se empezaron a utilizar comercialmente los contenedores en Europa. El primer buque en el que se transportaron contenedores fue el Fairland cuyo puerto de destino fue Rotterdam y Bremen. En aquel momento nadie pensó que este modo de transporte pudiese llegar a tener éxito, sin embargo, hoy se registran –sólo en el puerto de Hamburgo– la cantidad anual de un millón y medio de unidades

fomento del ferrocarril y del transporte marítimo (autopistas del mar y Short Sea Shipping) en Europa, etc.

13.2. Contratación Nacional

En el ámbito nacional, la Ley de Contrato de Transporte Terrestre de Mercancías apenas le dedica el capítulo VII, en concreto, tres artículos (los artículos 67 y 68, y el artículo 69 para situaciones singulares), señala que el transporte multimodal quedará regulado por esta Ley cuando al menos uno de los modos de transporte sea el terrestre, añadiendo que se regirá por la normativa propia de cada modo de transporte, como si el cargador y el porteador hubieran celebrado un contrato de transporte diferente para cada trayecto de transporte.¹⁰⁶ En este capítulo, se referían a esta nueva modalidad de contrato de transporte los tres artículos siguientes:

Artículo 67. Definición

“A efectos de esta ley, se denomina multimodal el contrato de transporte celebrado por el cargador y el porteador para trasladar mercancías por más de un modo de transporte, siendo uno de ellos terrestre, con independencia del número de porteadores que intervengan en su ejecución”.

De la lectura de este precepto, parece que el legislador considera que hay tantos modos de transporte como regímenes jurídicos que los regulan¹⁰⁷.

Artículo 68. Regulación

1. El contrato de transporte multimodal se regirá por la normativa propia de cada modo, como si el porteador y el cargador hubieran celebrado un contrato de transporte diferente para cada fase del trayecto.
2. La protesta por pérdidas, averías o retraso, se regirá por las normas aplicables al modo de transporte en que se realice o deba realizarse la entrega.
3. Cuando no pueda determinarse la fase del trayecto en que sobrevinieron los daños, la responsabilidad del porteador se decidirá con arreglo a lo establecido en la presente ley.

Artículo 69. Normas aplicables a supuestos especiales.

1. Cuando se haya pactado la realización del transporte por dos o más modos determinados y se utilice en la operación sólo uno de ellos o bien otro u otros diferentes a los acordados, se aplicará el régimen de responsabilidad del porteador correspondiente a aquel modo de transporte de entre los contratados que resulte más beneficioso para el perjudicado.
2. Asimismo, cuando se haya contratado un transporte terrestre y se realice por otro u otros modos diferentes, se aplicará el régimen de responsabilidad correspondiente a aquel modo de transporte, el terrestre o el efectivamente utilizado, que resulte más beneficioso para el perjudicado.

¹⁰⁶ Vid. DÍAZ MORENO, A., “EL TRANSPORTE MULTIMODAL EN LA LEY DEL CONTRATO DE TRANSPORTE TERRESTRE DE MERCANCÍAS” en *Revista de Derecho del Transporte* N.º 6 (2010): 321-341.

¹⁰⁷ Parece más que aconsejable *vid.* para un estudio completo y también para consultar toda la bibliografía existente en este apartado e introducida por el autor en p. 1190 ARROYO VENDRELL, T., “El concepto de contrato de transporte multimodal o *terrestre plus* de mercancías en España” en *Estudios sobre el futuro Código Mercantil: libro homenaje al profesor Rafael Illescas Ortiz*. Getafe: Universidad Carlos III de Madrid, 2015, pp. 1176-1193. ISBN 978-84-89315-79-2. <http://hdl.handle.net/10016/21048>

3. En los casos en que el contrato no especifique el modo de transporte y éste se ejecute por vía terrestre, se aplicarán las normas correspondientes a dicho modo. Cuando en idéntico supuesto el transporte se realice por diversos modos, siendo uno de ellos terrestre, se aplicarán las normas establecidas en esta ley.

Artículo 70. Contrato de transporte con superposición de modos.

“1. Las normas sobre responsabilidad de esta ley se aplicarán al conjunto del transporte, aunque durante su ejecución el vehículo de transporte por carretera, el remolque o el semirremolque sean transportados por un modo distinto, siempre que las mercancías no hayan sido transbordadas.

2. No obstante, cuando la pérdida, la avería o el retraso se produzcan durante una fase del transporte distinta de la carretera, por hechos que sólo han podido darse con ocasión del transporte a través de ese otro modo, y que no han sido debidas a un acto u omisión del porteador por carretera, la responsabilidad de este último se regirá por las reglas imperativas aplicables al modo de transporte en que se haya producido el daño”.

El 25 de julio de 2013 entró en vigor la modificación de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres (en adelante, LOTT) operada por la Ley 9/2013, de 4 de julio. Son numerosos cambios operados tras la reforma indicada destacando, a los efectos que ahora nos interesan, la inclusión de dos definiciones, por un lado la del transporte multimodal y por otra, novedosa, del operador logístico, que desarrolla un papel clave en promover la combinación de modos de transporte más eficientes en el tráfico comercial, como es el transporte multimodal y cuyas actividades se circunscriben en las denominadas actividades auxiliares y complementarias del transporte de mercancías.

De conformidad con la nueva redacción de la LOTT se define el transporte multimodal como aquella operación de transporte mediante la que se trasladan mercancías o viajeros utilizando de forma simultánea o sucesiva más de un modo de transporte, siendo uno de ellos el terrestre, con independencia del número de transportistas que intervengan en su ejecución, siempre que dicha operación se encuentre planificada de forma completa y coordinada por quien organizó el transporte, ya se trate del cargador, de un transportista o de un operador de transporte.

Si comparamos la definición introducida por la reforma de la LOTT, con la contenida en la Ley 15/2009 del contrato de transporte terrestre de mercancías o con la contenida en el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Ginebra de 1980, -que no ha entrado en vigor-, es de resaltar que el legislador ha optado por el recurso técnico-legislativo de unidad, tanto de planificación como de organización del transporte, independientemente de los modos utilizados (siempre, eso sí, que al menos, uno de ellos sea el transporte terrestre) y del número de porteadores implicados¹⁰⁸.

¹⁰⁸ Resultan de extraordinario interés las iniciativas que nos animan a seguir apostando por el transporte multimodal en España, siempre con la mirada puesta en la sostenibilidad y en revertir el avance del cambio climático. La gran prioridad del sector logístico y del transporte debe ser disminuir la huella de carbono en las operaciones diarias y la apuesta por el transporte multimodal es un gran paso para conseguirlo. Desde España se están llevando a cabo iniciativas que unen nuestro país con Francia y Reino Unido mediante ferrocarril, con un impacto claramente positivo en la eficiencia, en la agilidad del transporte de mercancías y en la protección del medioambiente. Está demostrado que el uso del ferrocarril reduce en gran medida la huella de carbono. El transporte multimodal debe ser una prioridad para España. La combinación del transporte por carretera, ferroviario y marítimo se erige como un pilar para la modernización de la economía española. A día de hoy, es digno de elogio las iniciativas llevadas en nuestro país, concretamente, el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR), es impulsar el transporte internacional de mercancías por vía marítima como alternativa a la carretera. Para ello, desde El Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana se pretende seguir potenciando el transporte multimodal aprovechando la flexibilidad de la carretera y la eficiencia del transporte marítimo para reducir las emisiones contaminantes, aliviar la congestión en las carreteras, reforzar la seguridad

La nueva definición transcrita responde a la rápida y progresiva evolución de esta figura, de gran protagonismo en el tráfico comercial en la actualidad, cuyas actividades no se limitan al mero transporte, sino que engloban servicios tan diversos como el acondicionamiento de la mercancía, su carga, descarga y almacenaje y cuya actividad está sujeta a la previa obtención de la correspondiente autorización administrativa.

También la jurisprudencia aborda el concepto de transporte multimodal en sentencias como: SAP de Madrid, de 26 de octubre de 2006 [ROJ: SAP M 18308/2006]; SAP de Madrid, de 2 de junio de 2006 [ROJ: SAP M 8289/2006]; o SAP de Málaga, de 28 de noviembre de 2003 [ROJ: SAP MA 4968/2003]¹⁰⁹.

13.3. Contratación Internacional

13.3.1. Marco jurídico aplicable

El transporte internacional multimodal surge como consecuencia de la evolución tecnológica del transporte y de la utilización de los contenedores¹¹⁰. Éstos permiten el traslado desde un medio de transporte a otro sin necesidad de manipulación de las mercancías que contienen. Asimismo, y al estar los contenedores precintados, el tránsito aduanero entre países se realiza de forma rápida.

El contrato de transporte multimodal carece de un marco jurídico global y reconocido a nivel mundial pues presenta el problema de la determinación y limitación de la responsabilidad del OTM (normalmente transitario) cuando en una operación se han utilizado diversos medios de transporte y en la mayor parte de las ocasiones, producido el daño, se desconoce en qué punto de la cadena logística de transporte se ha producido el mismo. Debemos advertir que, su marco jurídico no resulta homogéneo, pudiendo estar regulado por

vial y mejorar las condiciones laborales de los trabajadores del sector. Además, supone un estímulo indirecto a las navieras que operan los servicios subvencionables para la mejora del desempeño ambiental de sus operaciones.

¹⁰⁹ En relación a la STS de 28 de septiembre de 2020 *vid.* EMPARANZA SOBEJANO, A., "El plazo del ejercicio de la acción de reclamación en los transportes multimodales. Comentario a la STS de 28 de septiembre de 2020". (RJ 2020, 3525) en *Cuadernos Civitas de jurisprudencia civil*, ISSN 0212-6206, N.º 116, 2021, págs. 119-138 en donde el citado autor comenta la meritada STS que establece que en los que en un contrato de transporte multimodal internacional se ignore el medio de transporte en el que se han producido los daños sobre las mercancías transportadas, se entiende que deberá ser aplicable el régimen del transporte que resulte menos gravoso para el cargador/destinatario. De este modo, el plazo para ejercer la acción contra el porteador será el que rige en la regulación aplicable al medio de transporte cuyo alcance resulte más favorable para el perjudicado.

Así las cosas, mantiene que el régimen menos gravoso es el del Convenio CMR, que sería la norma aplicable a la primera fase (transporte internacional de mercancías por carretera) ya que establece un plazo de un año de prescripción; por lo tanto, susceptible de suspensión y que debe ser invocado por la parte. En cambio, la Ley de Transporte Marítimo de Mercancías preveía un año de caducidad, no susceptible de interrupción ni de suspensión.

¹¹⁰ *Vid.* LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, "El contrato de transporte multimodal internacional de mercancías" en CALVO CARAVACA y FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA (dirs.), *Contratos internacionales*, Madrid, 1997, p. 583 y ss; EMPARANZA: "Transporte multimodal" en MARTÍNEZ SANZ (dir) y PUETZ (coord.), *Manual de Derecho del transporte*, Madrid-Barcelona-Buenos Aires, 2010, pp. 385-415; LÓPEZ RUEDA: "El régimen jurídico del transporte multimodal", Madrid, 2000; MARTÍN CASTRO. M.P: *El transporte multimodal: concepto y sujetos*, Cádiz, 2001; De la misma autora, «La regulación del transporte multimodal internacional de mercancías. Alternativas legales y prácticas», *Revista de derecho del transporte: terrestre, marítimo, aéreo y multimodal*, n.º 1 (2008): 286; MIRA GALIANA: "El transporte multimodal", en MARTÍNEZ SANZ (dir.), PETIL LAVALL (coord.) *I Congreso Internacional de Transporte. Los retos del transporte en el siglo XXI*; II, Valencia, 2005, pp.1373-1383.

diversas normas según la operación, documento emitido como contrato y su formalización (BL multimodal de naviera, FBL de FIATA u otros), ámbito geográfico de la operación, etc. Aun así, podríamos citar dos marcos jurídicos expresamente creados para regular el contrato de transporte multimodal: el Convenio de Ginebra de 1980 y las Reglas UNCTAD/CCI de 1992.

El “Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional” de Ginebra (1980), conocido como Convenio de Ginebra, no ha entrado en vigor¹¹¹ (ni lo va a hacer ya) por no alcanzarse el número mínimo de países que lo hayan ratificado. Sin embargo, puede aplicarse por acuerdo voluntario entre las partes. Establece un límite de responsabilidad del porteador (OTM) de 920 DEG por bulto o unidad o 2,75 DEG por Kg. bruto de mercancía dañado o pérdida (la mayor). En retraso el límite de responsabilidad del porteador es de 2,5 veces el flete. Se argumentan estos altos límites como una de las causas que retrasaron la ratificación y en última instancia la no entrada en vigor del convenio. Este convenio propone por primera vez esta actividad como una unidad y no como una sucesión de operaciones. Los problemas que esto conlleva, desde el punto de vista de la responsabilidad, son enormes, dado que ésta está concebida de forma completamente distinta dentro de los distintos contratos de transporte por carretera, marítimo, por ferrocarril, etc.

Para resolver este vacío legal en 1991 la Cámara de Comercio Internacional y la UNCTAD (Comisión de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo) crearon las “Reglas de la UNCTAD y la CCI relativas a los documentos de transporte multimodal”, de aplicación voluntaria que mezclan los límites responsabilidad en transporte marítimo y terrestre y son las que se aplican de forma mayoritaria cuando el contrato de transporte se emite bajo su regulación. En la práctica, es cierto que se puede comprobar la utilización de las cartas de porte expedidas por las asociaciones internacionales de porteadores (FIATA). A través de la aportación de estos documentos se regula la responsabilidad de los porteadores en los supuestos de avería o pérdida de mercancías.

13.3.2. Contrato de Transporte Multimodal

El auge del uso del contenedor en el transporte multimodal internacional, ha extendido la utilización de contratos tipo, que conviene conocer y usar adecuadamente, como son: el "FBL" (FIATA bill of lading), "Multidoc 95" (Multimodal transport bill of lading), "Combiconwaybill" (Combined transport sea waybill), "Combidoc" (Comined transport document), "Multiwaybill", o el "Combiconbill" (Combined transport bill of lading). En esta materia, no podemos olvidar el uso de cláusulas estandarizadas que definen la responsabilidad que asume cada parte del contrato. De esta forma, ante un contrato suscrito bajo la condición FCL (full container load), implicaría que el contenedor sería entregado cerrado al porteador, habiendo sido cargado o estibado por el cargador y, en consecuencia, el porteador deberá quedar exonerado de toda responsabilidad si entrega el contenedor al destinatario, en el mismo

¹¹¹ Son varios los motivos esgrimidos por todos los sectores implicados que hacen que este convenio no se ha ratificado en los distintos países. Por un lado, las diferencias entre las regulaciones de los distintos países respecto a los contratos de transporte unitario. Por otro lado, el fracaso de las reglas de Hamburgo de 1991 que proponían un acercamiento de las normas del contrato de transporte marítimo a las normas del contrato de transporte de mercancías por carretera. Vid. en este sentido a LÓPEZ RUEDA, F.C.: “El transporte multimodal internacional: la viabilidad de un régimen jurídico uniforme”, en *Anuario de Derecho Marítimo*, Vol. XXI, Alferal, Barcelona, 2004, p.346; DÍAZ MORENO, A., “El transporte multimodal: obligaciones, derechos y responsabilidad”, en *Cuadernos de derecho judicial*, núm. 9, Madrid, 1997 (Ejemplar dedicado a: el transporte terrestre nacional e internacional de mercancías), p.75 y siguientes; GÓRRIZ LÓPEZ, C., “El contrato de transporte multimodal de mercancías”, en *Manuales de formación continuada*, núm. 21, 2002 (Ejemplar dedicado a: El contrato de transporte), p. 359 y siguientes; GÓRRIZ LÓPEZ, C: “El contrato de transporte multimodal de mercancías”, *Anuario de Derecho Marítimo*, Vol. XXI, Alferal, Barcelona, 2004, p. 191 y siguientes.

estado (externo) que lo recibió, ya que el objeto del contrato de transporte es el contenedor mismo y no la mercancía que viaja en su interior. Por el contrario, que la condición LCL (less tahn full container load), implica que el cargador entrega las mercancías sin consolidar, siendo éste quien las estiba en el contenedor, en el que el porteador es responsable tanto de las mercancías como del contenedor, toda vez que el porteador pudo verificar el contenido del contenedor.

Los formatos y modelos de contrato de transporte multimodal responden a distintas modalidades, si bien podemos decir que, los que más difusión han tenido son los siguientes:

1. FBL. “FIATA Bill of Lading” o “Forwarder Bill of Lading” (Conocimiento de embarque multimodal FBL). El transitario, que este caso actúa como operador de transporte multimodal (OTM), emite este contrato de transoporte y lo entrega al cargador que, au vez, lo evía la destinatario de la mercancía. Con la entrega del documenteo, el operador asume la responsabilidad en cuanto a la mercancía y se compromete a realiazar la entrega al destinatario. Para poder emitir el FBL, el operador debe ser miembro de una Organizacion de Transitarios integrada en FIATA (Federación Internacional de Asociadcoiones de Transitarios). El FBL puede emitirse con la *cláusula a la orden* o sin ella (*al portador o nominativo*).
2. FCR. “Forwarding Agents Certificate of Receipt”, (Resguardo de Agente Transitarios o Certificado de Recepción del Transitario). El certificado de recepción FIATA FCR, sirve como comprobante de recepción de la mercancía por parte del transporte, dando fe de que se realizará la expedición objetivo, de acuerdo a las instrucciones indicadas en el documento.
3. FCT “FIATA Forwarders Certificate of Transport” (Certificado de transporte del transitario). Efectuado por el transitario, éste se lo entrega al cargador, quien, a su vez, lo envía al destinatario. El FCT puede emitirse con la cláusula “a la orden” (a la orden –sin más- o a la orden del destinatario) o sin la cláusula “a la orden” (al portador –sin más- o nominativo –indicando el nombre del destinatario-). Emitido con la cláusula a la orden, el FCT constituye un auténtico título de propiedad de la mercancía y, como tal, puede ser objeto de negociación por parte de quien lo posee.

13.3.3. Negociación de documentos FIATA

Los denominados operadores de transporte multimodal (MTO) son los profesionales encargados de las tareas comercialización de los servicios del transporte multimodal. Pueden revestir distintas formas jurídicas. Por regla general, son personas físicas o jurídicas, generalmente compañías navieras, transitarios u operadores ferroviarios, que celebran un contrato de transporte multimodal obligándose, frente al cargador, a realizar un servicio “puerta a puerta” y a remitir el documento de trasporte o conocimiento de embarque FIATA.

El *iter* negocial en el transporte multimodal se adecua al siguiente procedimiento: el operador de transporte multimodal coloca los contenedore o cajas móviles (UTI) en la fábrica o almacén el cargador para que éste proceda a cargar la mercancía y a sellar la UTI. A continuación, la UTI se dirige hacia el puerto o terminal ferroviario para ser cargada en un buque o tren con dirección a país de destino. A su llegada al puerto o terminal de destino, se procede a su descarga y, posteriormente se envía por vía terrestre, marítima o fluvial al domicilio del receptor final. A continuación, se procede a descargar la mercancía y la TUTI se

devuelve al transporte (su propietario) con la finalidad de que la incorpore de nuevo a la cadena de transporte.

Debemos de entender por documento de transporte multimodal -TM- el documento que hace prueba en un contrato, pudiendo ser emitido en forma negociable o no, con expresión del nombre del consignatario, o bien, ser sustituido porque la ley lo autorice, por mensajes de intercambio electrónico de datos. Son de variada índole los documentos en esta materia, destacando, entre ellos, los aprobados por la FIATA:

1. El FCR, Forwarding Agents Certificate or Receipt o Resguardo de Agentes Transitarios. Este documento se emplea tanto para el transporte nacional como internacional. El transitario actúa como principal y porteador frente a los expedidores o cargadores, a pesar de que puede no ser el propietario del medio de transporte. Es un recibo identificativo emitido por el propio transportista conforme le han sido entregadas unas mercancías referentes a un envío, con el compromiso de la realización del mismo. Se emite en un solo original, con las copias solicitadas, en el momento en el que el transitario recibe la mercancía. Únicamente lo pueden emitir agentes transitarios integrados dentro de FIATA. Con la emisión del FCR, el transitario acredita que ha recibido las mercancías que en el mismo se mencionan para hacerlas llegar a su destinatario (el importador), en la forma y de acuerdo con las instrucciones recibidas.

2. El FBL, Forwarders Bill of Lading, o Conocimiento Marítimo de Transitarios. Sirve como contrato de transporte marítimo y comprobante fehaciente de que las mercancías se han transportado con la utilización de más de un transporte principal. También determina la responsabilidad del agente transitario. Únicamente lo pueden emitir los agentes transitarios autorizados integrados dentro de FIATA. Cuando se emite «a la orden», constituye un título de propiedad de la mercancía por lo que puede ser negociado. Se emite en tres originales y varias copias no negociables. Los originales confieren el título de propiedad de la mercancía a quien los posee si se ha realizado en la modalidad «a la orden»; de hecho, con un solo original es posible la transmisión de esta propiedad, por lo que se recomienda tener localizado el juego completo de originales para cualquier operativa. A diferencia de otros documentos de transporte, el FBL no identifica a ningún tipo de transporte como principal por lo que la responsabilidad recae directamente sobre el agente transitario que actúa como porteador desde su recogida y hasta la entrega de la mercancía, incluida la intervención de cualquier tercero. En el transporte marítimo se utiliza únicamente para contenedores completos (FCL), por lo que su uso no se permite para transportes en régimen de consolidación o grupaje. Modelo de Conocimiento de Embarque Multimodal FBL.

Los poseedores de los documentos FIATA negociables (FCT, FBL y FWR emitidos a la orden) tienen la posibilidad de endosarlos (cederlos) a terceros o de pignorarlos (conseguir préstamos, créditos o anticipos, ofreciéndolos como garantía). En ese sentido, los documentos FIATA negociables, al igual que los B/Ls (conocimientos de embarque) son auténticos títulos de propiedad de la mercancía. Quien los posee, posee la mercancía.

XIV. CONTRATOS DE INTERMEDIACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Desde el mismo momento en el que el empresario alcanza un nivel más que aceptable en su negocio, se hace preciso, expandir el mismo en el ámbito internacional. Es por ello que, el empresario-exportador se ve en la necesidad de organizar una apropiada red de distribución de los productos que comercializa en los mercados internacionales, cada

vez más acuciante debido a la liberalización experimentada en el comercio mundial y al desarrollo imparable de la sociedad de consumo. A esta función, tradicionalmente, respondían a, nivel internacional, los comisionistas que actuaban en plazas diferentes a las del empresario que los contrataba. A día de hoy, como es lógico, encontramos contratos más especializados y sofisticados que responden a esta necesidad. Por tanto, junto a estos contratos existen otros nuevos llamados contratos relativos a la distribución que se encuentran regulados en el Derecho Comunitario.

En este contexto, resulta preciso advertir que existen dos convenciones que regulan la materia:

1. Convención de UNIDROIT, firmada en Ginebra en 1983, sobre la representación en materia de venta internacional de mercancías;
2. Convención de LA HAYA 1978, sobre la ley aplicable a los contratos de representación e intermediación. Los países que las hayan ratificado, aplicarán éstas con prioridad a cualquier otro tipo de normativa. En el caso de que se trate de un país que no las haya ratificado, se hará uso del sistema establecido por el Convenio de Roma de 1980.

En el supuesto de que no exista un Convenio bilateral o multilateral específico en esta materia, el régimen aplicable a este contrato de representación internacional será la ley apropiada según el mecanismo del Convenio de Roma de 1980. Al excluir éste de su campo de aplicación la cuestión de saber si un intermediario puede obligar frente a terceros a la persona por cuya cuenta pretende actuar (art. 1.2.f) habrá que estar a lo establecido en la legislación nacional, y por tanto, habrá de tenerse en cuenta el artículo 10.11 del Cc, que dispone que la representación voluntaria se regirá por la ley del país donde se ejerciten las facultades conferidas.

Las obligaciones jurídicas que se desprendan de la ejecución de estos contratos entre el representante y el tercero, por un lado, y el representado y el tercero, por otro, se regirán por la ley que corresponda (independientemente de la que rija el contrato de comisión) según el Convenio de Roma.

En relación a la forma que debe de adoptar el contrato hay que decir que, en principio, no se exige un formato específico para este tipo de contratos. Acudiendo a nuestro ordenamiento jurídico, observamos que, en estos casos, se admite la prueba por cualquier medio, si bien, debemos tener en cuenta que la prueba testifical, sin otros medios de prueba adicionales resultará insuficiente.

Para los casos en que se aplique la legislación española, rige la legislación nacional vigente. En los casos en los que las partes hayan optado por la legislación de un país de la Unión Europea, habrá que tener en cuenta los Reglamentos promulgados sobre esta materia y las leyes nacionales correspondientes. En este sentido, los Reglamentos que se han ocupado de estas materias son:

1. El Reglamento 1983/83, sobre los acuerdos de distribución exclusiva.
2. El Reglamento 1984/83, sobre los acuerdos de compra exclusiva.
3. El Reglamento 4087/88, relativo a las categorías de acuerdos de franquicia.
4. El Reglamento 1475/95, relativo a la distribución de vehículos automóviles.

5. EL Reglamento nuevo 2790/1999, sobre determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas, que sustituye a los antiguos Reglamentos de distribución y compra exclusiva, así como el de franquicia.

También es necesario tener en cuenta que, aunque España no haya ratificado los convenios internacionales que existen sobre este tema, estos, no obstante, pueden aplicarse por medio de la elección por las partes.

Los principales contratos de intermediación comercial, también denominados, contratos de colaboración son los siguientes:

1. El contrato de agencia.
2. El contrato de distribución.
3. El contrato de franquicia.

14. 1. El contrato de agencia

A partir de la promulgación de la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre contrato de agencia, la legislación española regula el régimen de obligaciones y responsabilidades atribuibles al agente, así como las remuneraciones y demás derechos establecidos como contraprestación a los servicios prestados. Esta regulación es consecuencia de la adopción y posterior implantación en el derecho interno de la Directiva europea 86/653, de 18-12-86, sobre agentes comerciales independientes (DOCE-L 382/17).

Según la normativa española, por el contrato de agencia una persona natural o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra de manera continuada o estable a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones". (art. 1 Ley 12/1992, de 12 de mayo).

En estos contratos, quien realiza la actividad propia del contrato de agencia es designado por su Ley reguladora "agente". Por otra parte el Estatuto General de Colegios de Agentes Comerciales, aprobado por Real Decreto 118/2005, de 4 de febrero, considera agente comercial "aquella persona que, actuando como intermediario independiente, se encarga de manera continuada o estable y a cambio de una remuneración, de promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones" (artículo 2). A quien contrata con el agente la Ley lo denomina "el empresario", sin más calificativos.

Podríamos establecer como *notas fundamentales* del contrato, de forma esquemática, las siguientes:

- La existencia de una relación continuada o estable, es decir, estamos ante un contrato de duración, ya sea por tiempo definido o, por el contrario, indefinido. En el entendible deseo de estabilidad y de afianzar una estabilidad de ingreso y afianzar una clientela, hace que el agente no acepte, por regla general, propuestas de representación inferiores a 5 años. No obstante, las partes podrían acordar un período de prueba de entre 3 y 6 meses durante el cual el contrato puede ser resuelto sin derecho a la indemnización del agente. Si el contrato, por el contrario, es de duración determinada

es factible la prórroga por tácita reconducción por el mismo tiempo al inicialmente pactado.

- El pago de una remuneración al agente. Se trata de un contrato oneroso. La remuneración del agente puede consistir en una cantidad fija, en una comisión o en una combinación de los dos sistemas anteriores.
En cuanto a remuneración del "agente" rige en primer término lo acordado por las partes en el contrato. Sólo a falta de pacto se acudirá a los usos y, en su defecto, percibirá la que resulte "razonable". Para el supuesto de remuneración por comisión la Ley 12/1992 distingue entre devengo y pago de dicha retribución. El primero se produce "en el momento en que el empresario hubiera ejecutado... o debido ejecutar el acto u operación de comercio, o éstos hubieran sido ejecutados total o parcialmente por el tercero" (artículo 14).
- La finalidad del contrato será promover actos u operaciones de comercio o promoverlos y concluirlos. La actividad del agente tiene como fin, generalmente, la captación de nuevos clientes para su principal. De esta forma, en ocasiones, su actuación se limitará a promocionar el producto o servicio ofertado por el empresario, aproximando posibles clientes para que directamente contraten con éste, y otras, concluye por estar dotado con poder de representación, contratos, con terceros en nombre del empresario representado.
- La actuación del agente es por cuenta ajena y en nombre ajeno. Así pues, el agente siempre actúa en nombre de la empresa que le ha contratado, consistiendo su actuación en la promoción o en la conclusión de operaciones mercantiles por parte del agente y por cuenta del empresario que contrató esos servicios con aquél. La asunción del riesgo ya no constituye un dato definidor del contrato de agencia. Pasa a ser elemento accidental de dicho contrato, existente sólo por acuerdo de las partes, como claramente expresa el artículo 1 LCAG, al disponer que el "agente" no asume, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de las operaciones que promueve o concluye por cuenta del "empresario". La asunción del riesgo y ventura ha de constar por escrito, requisito exigido *ad solemnitatem* por lo que será nulo el pacto no formalizado documentalmente. El riesgo y ventura a cargo del "agente" tanto puede afectar a la totalidad de los actos u operaciones promovidos o concluidos por este, como a varios, o a uno solo (artículo 19).
- El carácter independiente del intermediario. Así las cosas, no se consideran agentes los representantes y viajantes de comercio dependientes, ni, en general, las personas que se encuentren vinculadas por una relación laboral, sea común o especial, con el empresario por cuya cuenta actúan. Se presume que existe dependencia cuando el intermediario no pueda organizar su actividad profesional ni el tiempo dedicado a la misma conforme a sus propios criterios. La Directiva 86/653/CEE utiliza igualmente la independencia como elemento distintivo de la figura del "agente comercial".
- La exoneración del agente que no asume, salvo pacto expreso el riesgo y ventura de las operaciones. El pacto debe ser escrito, con mención de la comisión a recibir.
- La exclusividad del agente no es un rasgo definitorio del contrato de agencia. Sólo tendrá efecto la exclusividad cuando se pacte en el contrato. Existe exclusividad cuando el agente es el único intermediario encargado de gestionar las ventas de la empresa contratante en el territorio asignado. El "agente" puede estar vinculado simultáneamente con distintos empresarios por otros tantos contratos de agencia, modo de operar consustancial a la condición de profesional, y de empresario, del "agente", posibilidad vedada únicamente si existe pacto en contrario (artículo 7 LCAG, primer inciso).
- Debemos significar el carácter *intuitu personae* del contrato de agencia que se fundamenta en la obligación impuesta al "agente" por el artículo 9.1 de la Ley, de

"actuar" en el ejercicio de su actividad "lealmente y de buena fe, velando por los intereses del empresario", (comportamiento exigido también al empresario en sus relaciones con el "agente", según al artículo 10.1, lo cual no constituye obstáculo para su utilización como base de la citada postura doctrinal).

- El contrato de agencia es consensual. Por tanto, para la realización de este contrato, no se requiere formalidad alguna, si bien "cada una de las partes podrá exigir de la otra, en cualquier momento, la formalización por escrito" del contrato (artículo 22 Ley) el cual, por consiguiente, ya existe, concluido y perfecto, sin necesidad de esa formalidad, cuya posibilidad de que se efectúe constituye un derecho de cualquiera de los dos contratantes (así lo denomina el rótulo del citado artículo: "derecho a la formalización por escrito"). En todo caso, el pacto por cuya virtud el agente asuma el riesgo y ventura de uno o de varios o de la totalidad de los actos u operaciones promovidos o concluidos por cuenta del empresario, debe constar por escrito con expresión de la comisión a percibir.

Por lo que se refiere a la extinción del contrato, debemos afirmar que, cualquiera que sea la duración del contrato, cada una de las partes podrá darlo por finalizado cuando la otra:

- a. hubiere incumplido, total o parcialmente, las obligaciones legal o contractualmente establecidas;
- b. hubiere sido declarada en concurso de acreedores.

Para que operen, con efecto resolutorio, tales casos de extinción del contrato de agencia se requieren que quien opte por dicha resolución notifique por escrito, a la otra parte, su voluntad de dar por extinguido el contrato, indicándole la causa en la que apoya su decisión. Y según la Ley, se entenderá que el contrato finaliza a la recepción de la mencionada notificación, lo cual exige que ésta se realice por un medio que permita garantizar dicha recepción, acreditar que tuvo lugar, y la fecha.

También es causa de extinción del contrato -con independencia de la duración del mismo- pero sólo utilizable por el "empresario", la muerte o declaración de fallecimiento del "agente". Por el contrario, la muerte o declaración de fallecimiento del "empresario" sólo permite la denuncia del contrato por los herederos de éste "con el preaviso que proceda", pero no está prevista como causa de resolución utilizable por el "agente", diferente trato carente de justificación dado el carácter de contrato *intuitu personae* recíproco que el mismo tiene.

El contrato pactado por tiempo determinado se extinguirá al vencimiento del mismo, pero tal causa no opera automática e indefectiblemente, de tal manera que si, cumplido el término, continúa siendo ejecutado por ambas partes se considerará transformado en contrato de duración indefinida.

El contrato de agencia de duración indefinida se extinguirá por la denuncia unilateral de cualquiera de las partes. Para que dicha denuncia produzca efecto es necesaria la concurrencia de dos requisitos; a saber, su realización: 1) por escrito; 2) con la antelación señalada legal o convencionalmente. Como quiera que la denuncia unilateral no produce el efecto extintivo del contrato hasta la finalización del plazo de preaviso, ha de existir constancia de la fecha en que el mismo tuvo lugar, de ahí que respecto al escrito de comunicación de dicha decisión sean aplicables las mismas medidas, anteriormente expuestas, utilizables en la notificación de la extinción cuando no es necesario el preaviso.

En cuanto al plazo de preaviso, la Ley establece las siguientes pautas:

1.^a Será de un mes por cada año de vigencia del contrato o si ésta es menor de un año, sin que pueda exceder de seis meses;

2.^a Si el contrato ha devenido de duración indefinida por transformación del concluido por tiempo determinado, la vigencia del contrato, a efectos del plazo de preaviso, se calcula desde la celebración, computando su duración por la suma de los tiempos correspondientes a las dos etapas (por tiempo determinado, y con duración indefinida);

3.^a Las partes pueden pactar un plazo de preaviso de mayor duración que el previsto por la Ley, sin que en ningún caso "el plazo para el preaviso del agente pueda ser inferior ... al establecido para el preaviso del empresario".

A. Indemnizaciones

El derecho a la indemnización de daños y perjuicios a que se refiere el artículo 29 LCAG se circunscribe a los contratos de duración indefinida, en caso de "extinción anticipada".

Esta indemnización se encuentra sometida a la concurrencia de las circunstancias que la Ley señala, a saber:

1.º el "agente", durante la vigencia del contrato de agencia, tuvo que aportar "nuevos clientes al empresario o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente;

2.º la actividad del "agente", mientras el contrato estaba vigente, tuvo que ser tal que la misma puede continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario después de extinguido el contrato de agencia;

3.º ha de resultar equitativamente procedente por la existencia de pactos de limitación de competencia, por las comisiones que pierda o por las demás circunstancias que concurran. La indemnización por clientela tiene un tope máximo: en ningún caso podrá exceder del importe medio anual de las remuneraciones percibidas por el agente durante los últimos cinco años, o durante todo el período de duración del contrato, si éste fuese inferior.

Si se dan los presupuestos requeridos para ello, el "agente" tendrá derecho además a una indemnización de daños y perjuicios sólo exigible en los contratos de duración indefinida. Son requisitos para el nacimiento de la obligación a cargo del "empresario" del pago de dicha indemnización:

1.º denuncia unilateral del contrato por parte del "empresario";

2.º realización por el "agente", de gastos para la ejecución del contrato de agencia instruido por el empresario;

3.º no amortización de dichos gastos por el "agente";

4.º el tiempo de la extinción del contrato ha de ser la causa de la indicada no amortización de dichos gastos.

El "agente" no tendrá derecho a ninguna de las dos clases de indemnización examinadas, en los casos previstos en el artículo 30; esto es, cuando: a) el empresario hubiere extinguido el contrato por causa de incumplimiento de las obligaciones legal o contractualmente establecidas a cargo del agente; b) el agente hubiese denunciado el contrato, salvo que la denuncia tuviera como causa circunstancias imputables al empresario, o se fundara

en la edad, la invalidez o la enfermedad del agente y no pudiera exigirse razonablemente la continuidad de sus actividades.

La acción para reclamar una y otra de las indemnizaciones examinadas prescribe "al año a contar desde la extinción del contrato" (artículo 31 LCAG), plazo de prescripción específico, pues para los demás rigen los contenidos en el Código de Comercio (artículo 4 LCAG).

14.2. Contrato de distribución nacional e internacional

En virtud del contrato de distribución¹¹² un empresario (el distribuidor) pone su estructura y red comercial a disposición de otro empresario (el empresario proveedor) para vender o distribuir, durante un plazo de tiempo y en un territorio específico, y bajo cierto control y supervisión del empresario, los productos que éste le provee, garantizándole, en determinadas condiciones, la exclusividad para revenderlos. El contrato de distribución es uno de los contratos de colaboración más usados por las empresas en el comercio internacional¹¹³, ya que es una solución eficaz y conlleva pocos costes a la hora de establecer redes comerciales.

Por lo que se refiere a la legislación española no existe una regulación positiva específica del contrato de distribución en nuestro Derecho. Sería de aplicación el Código Civil y Código de Comercio en cuanto a normativa general sobre obligaciones y contratos; Ley 2/2001, de 4 de marzo, de Economía Sostenible (Disposición adicional 16ª); Ley 12/1992 de 27 de mayo de Contrato de Agencia (aplicable por analogía a los contratos de distribución de vehículos automóviles e industriales); Ley 7/1998 de 13 de abril de Condiciones Generales de Contratación; Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias; Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia; Reglamento de Defensa de la Competencia (R.D. 261/2008 de 22 de febrero).

Debemos advertir que no existe ningún convenio internacional sobre esta normativa en el que sea parte el estado español. En el ámbito de la UE, es de destacar Reglamento (UE)

¹¹² Sobre los contratos de distribución, en general, *vid.* entre otros, IGLESIAS PRADA, J.L., "Notas para el Estudio del Contrato de Concesión Mercantil" en VVAA. *Estudios de Derecho Mercantil en Homenaje a Rodrigo Uría*, Madrid 1978, pág. 251-281; VV.AA., *Cuadernos de Derecho Judicial*, núm. 21, 2006 –monográfico dedicado al contrato de agencia, distribución y franquicia, además de las referencias existentes en las monografías generales sobre Derecho mercantil. A nivel jurisprudencial, citamos la AP Bilbao 26 noviembre 1992, en la que se define el contrato de distribución. En algunos países extracomunitarios, debemos advertir que algunos autores han distinguido entre contrato de distribución y contrato de concesión comercial (*vid.* MARZORATI, O., *Sistemas de distribución comercial*, Ed. Astrea, Buenos Aires, 1992, pág. 153) aunque en España ambos términos se refieren al mismo contrato.

¹¹³ Se diferencia del de agencia en el hecho de que el distribuidor no actúa bajo las órdenes del fabricante, actuando como un intermediario independiente y como comprador final a todos los efectos. El TS destaca las diferencias entre el contrato de distribución y el de agencia en las Sentencias de 26 de julio de 2000 y de 5 de febrero de 2004 afirmando que "así como el contrato de agencia tiene por objeto la promoción de actos u operaciones de comercio por cuenta ajena del agente o intermediario independiente, en la concesión ese objeto se circunscribe a la reventa o distribución de los propios productos del concedente, y por lo general, con un pacto de exclusividad –positivo y negativo–: vender sólo el concesionario y no vender nadie más en su zona". Otra de las diferencias a destacar es que el contrato de distribución sigue siendo actualmente un contrato atípico, por el contrario, y como hemos mencionado anteriormente, el de agencia se encuentra regulado tanto a nivel interno por la Ley 12/1992 sobre Contrato de Agencia, como a nivel europeo a través de la Directiva 86/653/CEE relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes, transpuesta por la Ley 12/1992. En este sentido se podría decir que los acordado por las partes en un contrato de distribución cobra una especial importancia debido a la atipicidad de esta figura contractual.

330/2010 de la Comisión de 20 de abril de 2010 relativo a la aplicación del art. 101.3 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas; Directrices relativas a las restricciones verticales aprobadas por la Comisión Europea para la aplicación del Reglamento 330/2010 publicadas el 10 de mayo de 2010; Reglamento (CE) 44/2001 del Consejo, de 22 de diciembre de 2000, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil en cuanto a determinación de la competencia judicial internacional; Reglamento (CE) 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de junio de 2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I).

Por regla general, la empresa distribuidora, amen de proceder a la venta del producto adquirido asume las prestaciones de otros servicios como la reparación del producto la venta de repuestos y, en su caso, la colaboración con la entidad de financiación. Pero, no cabe duda que la característica fundamental de los contratos de distribución es la concesión de territorio con carácter exclusivo o no para la venta de los productos objeto del contrato. Por tanto, hablaremos de exclusividad en los siguientes casos:

- una empresa (fabricante) se obligue a no entregar sus productos con fines de reventa en un territorio determinado¹¹⁴ más que a otra empresa (distribuidor),
- cuando una empresa (distribuidor) se comprometa a no comprar sus productos para su venta más que a otra empresa determinada (fabricante)
- o cuando ambas obligaciones sean recíprocas

En los contratos internaciones de distribución la exclusividad territorial suele concederse a cambio del compromiso del distribuidor a solicitar un volumen mínimo de pedidos para un periodo concreto de tiempo; o sobre las condiciones del suministro, detallando en las mismas las obligaciones del fabricante a la hora de suministrar los pedidos, así como las condiciones de compraventa, de pagos y los precios de los productos. Por su parte, el distribuidor asume los costes de la organización de las ventas, así como las promociones y ferias destinadas a dar a conocer el producto.

Es habitual que en los contratos de distribución encontremos cláusulas de obligación de no competencia, en cuyo caso, el distribuidor se compromete a no vender productos de la competencia idénticos o similares en su territorio de distribución. De igual forma, las cláusulas sobre confidencialidad y propiedad industrial forman parte igualmente de los contratos de distribución, detallando las obligaciones entre las partes de mantener la confidencialidad de las informaciones que conozcan a causa del contrato; también, deberán determinarse los derechos y obligaciones en cuanto al uso de la marca, nombre comercial, logos y otros derechos de propiedad industrial pertenecientes al fabricante.

Tal y como hemos visto más arriba, el contrato de distribución no tiene una regulación específica¹¹⁵. La nota esencial y diferenciadora de este tipo de contrato respecto a otros radica

¹¹⁴ Cfr., IGLESIAS PRADA, J.L., “Notas para el estudio del contrato de concesión mercantil”, en AA.VV., *Estudios en Homenaje a R. Uría*, Civitas, Madrid, 1978, p. 255; PUENTE MUÑOZ, M. T. *El contrato de concesión mercantil*, Montecorvo, Madrid, 1976 p. 427.

¹¹⁵ En este sentido ver las obras tendentes a una ansiada regulación. Entre otras, vid. ALONSO SOTO, R. 2010: “El Anteproyecto de Ley de Contratos de Distribución” en D. VÁZQUEZ *Los contratos de distribución comercial. Novedades legislativas y jurisprudenciales*. Valencia: Tirant lo Blanch, 33-46 ALBERT (dir.): ALONSO SOTO, R. 2012: “Bases para una futura regulación de los contratos de distribución” en J. VIERA GONZÁLEZ et al. (dirs.): *La reforma de los contratos de distribución comercial*. Madrid: La Ley, 49-62;

en su causa negocial, puesto que todos los contratos de distribución, sean de la modalidad que sean, están encaminados en el tráfico económico a realizar una idéntica función, que no es otra que favorecer la comercialización de productos o servicios por medio de los distribuidores, que suelen ser personas jurídicas independientes de la empresa fabricante.

Su naturaleza jurídica es mixta¹¹⁶. Por un lado, es un contrato de compraventa entre la empresa fabricante y la distribuidora y por otro, es un contrato de prestación de servicios por parte de la empresa distribuidora a los terceros (servicios de mantenimiento, posventa, etc.). Son contratos de colaboración entre empresarios independientes¹¹⁷, que se celebran generalmente entre un fabricante o productor y varios comerciantes, con el fin de implantar una red de venta de sus productos o servicios. A su vez, se trata, como ya hemos mencionado, de un contrato atípico¹¹⁸, ya que carece de regulación como sucede por ejemplo con el contrato de agencia. Obviamente, son contratos mercantiles, como se destaca por la doctrina, la relación entre las partes no es una relación esporádica, dicha relación exige una gran inversión por parte del distribuidor, que necesita tiempo para ser amortizada, por lo que son contratos de duración continuada y habitualmente de adhesión. También, son contratos onerosos, ya que el distribuidor obtiene un margen comercial del fabricante o productor, beneficiándose este último de la extensión y distribución de su producto. Y, por supuesto, son contratos basados en la confianza o contratos *intuitu personae*, que además conllevan una cesión de derechos sobre bienes inmateriales como puede ser el uso de la marca o de rótulos o logotipos.

La Unión Europea únicamente ha regulado el contrato de agencia, primo hermano del de distribución, a través de la Directiva 86/653/CEE del Consejo de 18 de diciembre de 1986 relativa a la coordinación de los derechos de los Estados Miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes. Pese a ello, la Unión Europea, consciente de la importancia de estos contratos y de su incidencia en el mercado interior, publicó el Dictamen del Comité

CANDELARIO MACÍAS, M.^a I. 2015: “El contrato de distribución comercial: ¿En el “futuro” Código Mercantil o en una Ley especial?” en M.^a J. MORILLAS et al. (dirs.): *Estudios sobre el futuro Código Mercantil. Libro homenaje al Profesor Rafael Illescas Ortiz*. Universidad Carlos III de Madrid, 1247-1261; CAÑABATE POZO, R. 2014: “Nueva perspectiva de regulación de los contratos de distribución”. *Revista Aranzadi Doctrinal*, 2014, n.º 11: 23-42.

¹¹⁶ la Audiencia Provincial de Madrid, Sección 10ª, Sentencia 546/2006 de 13 Sep. 2006, Rec. 221/2006, indicó que se trata de un contrato mercantil de colaboración entre empresarios, atípico y carente de específica regulación legal, de forma que su régimen jurídico vendrá determinado por lo que las partes libremente hayan pactado y supletoriamente por lo establecido en el Código de Comercio y Código Civil, y en defecto de todo ello, por las normas de contrato de agencia que le sea analógicamente aplicables. La jurisprudencia equipara el contrato de distribución al contrato de agencia, en el sentido de considerar aplicable por analogía las normas que regulan el contrato de agencia, indicando que son contratos que pertenecen a la misma familia por lo que tienen problemas similares o comunes (entre otras, STS de 29 de diciembre de 2005. Por ello, en relación a determinadas cuestiones, se considerable aplicable al contrato de distribución normas y jurisprudencia surgida o que regula el contrato de agencia.

¹¹⁷ Vid., entre otros, PUENTE MUÑOZ, Ma. T., *El contrato de concesión mercantil*, Montecorvo, Madrid, 1976; MORALES MENÉNDEZ, I., *El contrato mercantil de concesión*, cit.; DÍAZ ECHEGARAY J.L., “El contrato de distribución exclusiva o de concesión”, en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A. / CALZADA CONDE, Ma. A. (Dir.), *Contratos Mercantiles*, T. I, Thomson-Reuters Aranzadi, Navarra, 2009, pp. 762 y ss.

¹¹⁸ El contrato de distribución o concesión comercial es un contrato atípico en toda la Unión Europea excepto en Bélgica. Así lo expresan MESTDAGH, Tillo y VERVA, Jacques en “Contrats d’agence et de distribution en France et en Belgique”, paper de la Chambre de commerce franco-belge du Nord de la France, pág. 13.

Económico y Social Europeo sobre el tema “La evolución de la gran distribución y su impacto en proveedores y consumidores” (2009/C 175/10)¹¹⁹

Los contratos de distribución exclusiva conllevan el dominio absoluto de la zona y, por lo tanto, implican restricciones a la libre competencia. Ello no es óbice, -y en base a que estos contratos permiten mejorar el sistema de producción y distribución de los productos-, para que la UE haya dictado unos Reglamentos de exención por categorías. Así, por ejemplo, Reglamento CEE nº 1.983/83 de la Comisión de 22 de junio de 1983 que recoge las exenciones frente a prácticas restrictivas de la competencia; Reglamento CEE nº 123/85 de la Comisión, de 12 de diciembre, que concede una exención por categorías para los acuerdos de distribución y de servicio de venta y posventa de vehículos automóviles¹²⁰. En este contexto debemos conocer las obligaciones que dimanen del contrato y la ley aplicable en función de lo establecido por el Reglamento Roma I hemos de tener en cuenta la normativa comunitaria vinculada al antiguo art. 81 TCE y actual 101TFUE.

Es de gran interés y generador de amplia Jurisprudencia en España, la denominada indemnización por clientela. En este sentido, la Jurisprudencia española parece clara en relación con la posible aplicación analógica de la Ley 12/1992, pues establece que es posible el recurso a la aplicación analógica siempre y cuando éste sea excepcional y se cumplan los requisitos establecidos en el art. 28 de dicha ley¹²¹.

El ejemplo típico de este contrato es el de una factoría automovilística que comercializa sus productos a través de una red de distribuidores que adquieren la exclusiva de venta de vehículos y sus prepuestos, así como el compromiso de prestar servicios de reparación posventa a su cliente.

¹¹⁹ DOE C175, de 28 de julio de 2009.

¹²⁰ Ya, más reciente, *vid.* GONZÁLEZ GARCÍA, Sergio, “Acerca del Reglamento (UE) nº 330/2010 de la Comisión de 20 de abril de 2010 relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas”, disponible en <http://www.institutomercadoycompetencia.com/wp-content/uploads/Reglamento-330-2010-SERGIO.pdf> (consultada por última vez el 7 de mayo de 2015).

¹²¹ Art. 25 Indemnización por daños y perjuicios 3. La terminación de los contratos de distribución no obligará al proveedor a compensar al distribuidor por la clientela que éste hubiera podido generar durante la relación. No obstante, con carácter excepcional, el distribuidor tendrá derecho a una compensación cuando concurren cualquiera de las circunstancias siguientes: a) que por la naturaleza del contrato y por la actividad del distribuidor se hayan incrementado sustancialmente el tipo de operaciones o el número de clientes b) que el distribuidor acredite que la clientela seguirá produciendo ventajas sustanciales al proveedor tras la ruptura indebida del contrato. c) que se haya establecido un pacto por el cual el distribuidor, una vez extinguido el contrato no pueda hacer competencia al proveedor o al nuevo distribuidor. La duración del pacto de no competencia no podrá exceder de un año. *Vid.* SERRANO SANTAMARÍA, A., “La denuncia unilateral del contrato de distribución y la indemnización por clientela: comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de septiembre de 2010”, *Revista de Derecho Patrimonial*, nº 26, 2011, págs. 311-320. En sentido contrario, ALONSO SOTO, R., “¿Sigue existiendo o no indemnización por clientela en la terminación de los contratos de distribución?”, disponible en

http://www.gomezacebopombo.com/media/k2/attachments/sigue_existiendo_o_no_indemnizacion_por_clientela_en_la_terminacion_de_los_contratos_de_distribucion.pdf, pág. 2, (consultada por última vez el 28 de febrero de 2015).

Un modelo de contrato de distribución estándar debe contener como mínimo las siguientes partes:

- Identificación de las partes: distribuidor y proveedor
- Definición de los productos que se van a revender
- Precio del producto, volumen de compra, forma de pago y duración del contrato
- Cláusula de exclusividad (si las hubiese)
- Obligaciones de las partes: distribuidor y proveedor
- Firmas de ambas partes¹²²

14.3. Las *joint ventures*

La práctica de los negocios internacionales ha alumbrado una forma de colaboración al margen de los marcos jurídicos establecidos y consolidados cuyo uso se ha extendido de manera sorprendente: *la joint venture*¹²³. Desde el punto de vista jurídico, plantea muchas

¹²² Vid. ECHEBARRÍA SÁENZ, J. A. 2012: “Problemas de política jurídica y de técnica jurídica en la regulación de los contratos de distribución” en *Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución*, 2012, n.º 10, 15-54; IRÁCULIS ARREGUI, N. 2012: “El incumplimiento de códigos de conducta como acto de competencia desleal” en J. VIERA GONZÁLEZ et al. (dirs.): *La reforma de los contratos de distribución comercial*. Madrid: La Ley, 643-655.

¹²³ El término *joint venture*, abreviatura de *international joint business venture*, hace referencia en el mundo de los negocios internacionales a la colaboración entre empresas para la realización de un proyecto o actividad determinados, que se caracteriza por que las partes mantienen su autonomía y comparten el control sobre el negocio común. En este sentido, vid. SERRANO SANTAMARÍA, A., “La denuncia unilateral del contrato de distribución y la indemnización por clientela: comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de septiembre de 2010”, *Revista de Derecho Patrimonial*, n.º 26, 2011, págs. 311-320. En sentido contrario, ALONSO SOTO, R., “¿Sigue existiendo o no indemnización por clientela en la terminación de los contratos de distribución?”, disponible en

http://www.gomezacebopombo.com/media/k2/attachments/sigue_existiendo_o_no_indemnizacion_por_clientela_en_la_terminacion_de_los_contratos_de_distribucion.pdf, pág. 2, (consultada por última vez el 28 de febrero de 2015).

En palabras de Fernando Esteban de la Rosa, es “un supuesto de la realidad del comercio internacional, sólo identificable desde una perspectiva económica, cuya instrumentación jurídica puede tener lugar de forma muy dispar y a partir de la utilización de los soportes jurídicos, contractuales y societarios, de que disponga cada Ordenamiento.” Vid. ESTEBAN DE LA ROSA, F., *Ley aplicable a la Joint Venture en Derecho Internacional privado español, tesis doctoral publicada bajo el nombre La joint venture en el comercio internacional*, Comares, Granada, 1999, p. 38.

VICENT CHULIÁ encuentra la razón de ser de esta variedad en la necesidad de tener que verter en conceptos jurídicos realidades económicas de difícil delimitación. Vid. VICENT CHULIÁ, F., *Concentración y Unión de Empresas ante el Derecho español*, Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación de Cajas de Ahorro, Madrid, 1971, apud GUARDIOLA SACARRERA, E., *Contratos de colaboración...*, op. cit., p. 296; también pueden consultarse para consultar la terminología empleada para definir esta nueva realidad jurídica los trabajos de , ORTEGA, A., *Modelos de contratos internacionales*, Grupo Difusión, Madrid, 2008, habla de *joint venture*, empresa mixta, sociedad mixta o empresa conjunta y de *joint venture* contractual, *non-equity joint venture*, *joint venture by contract*, *unicorporated joint venture*; ARAGÓN BUENO, E., *Las Joint Ventures: aspectos formales, financieros y tratamiento contable*, Universidad de Almería, Almería, 2005, p. 15, prefiere la expresión negocios conjuntos. PAULEAU, C., *Incidencia del Derecho en la creación y funcionamiento de las joint ventures. Análisis de la organización jurídica de las joint ventures en la Unión Europea, con especial referencia a España*, tesis doctoral publicada bajo el nombre *El régimen jurídico de las “joint ventures”*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2002. Acceso al texto de la tesis en: <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/7278/tcp1de1.pdf;jsessionid=958597ECB94B87F13C608400C7711210.tdx2?sequence=1> cita colaboración entre empresas, asociación entre

cuestiones que son trasladables a otros negocios, de manera que “no hay gran riesgo de equivocarse si se dice que los acuerdos de joint venture son el paradigma de los negocios internacionales.”¹²⁴

Como hemos dicho más arriba, a día de hoy, junto a los mecanismos tradicionales de representación nacional e internacional, existen diferentes métodos o vías para proceder a la implantación de la empresa en un mercado externo que, se adaptan mejor a las nuevas necesidades de logística internacional y que podríamos agrupar en tres grupos, atendiendo al control que ejerza dicha empresa sobre la vía de distribución de los productos:

1. En este grupo incluiremos aquellas estructuras jurídicas en las que ofrecen al empresario social un gran control de la acción desarrollada en estos mercados: así, podríamos hablar de red comercial propia, filiales comerciales o sucursales.
2. En este grupo incluiremos aquellas formas jurídicas en las que la empresa comparte su control con terceros: el *piggy back*, consorcio, *joint-ventures*, AEIE.
3. Otro grupo lo conformaría estructuras jurídicas que suponen la subcontratación de las ventas en el exterior, ejerciendo la empresa exportadora un control muy pequeño sobre tal mercado: aquí, podríamos encontrarnos con las *trading companies* o la venta vía importador-distribuidor.

La elección dependerá de múltiples factores, como el tipo de producto o servicio que se pretende comercializar, el potencial de la empresa, las características de la economía, legislación, fiscalidad, etc. del país en el que desea implantarse, etc.

Dentro del segundo grupo de formas de distribución que acabamos de presentar encontramos las *joint ventures*.

La *joint venture* o empresa conjunta (aunque la expresión inglesa se utiliza en todo el mundo), es una de las posibilidades de cooperación más utilizadas en la actualidad para implantarse en el extranjero¹²⁵. Consiste en una forma de asociación entre empresas independientes de distintos países con la finalidad de colaborar en los aspectos técnico, comercial y/o financiero de un negocio¹²⁶. Esta asociación o unión temporal de empresas da lugar a la creación de una nueva empresa independiente, por medio de la constitución

empresas, agrupación de empresas, unión de empresas, empresas en participación, empresa común, coempresa, acuerdo de cooperación, pool. Vid. PUYO ARLUCIAGA, A., “La Joint Venture como instrumento de cooperación en el Comercio Internacional”, *Revista Vasca de Economía Social* (GEZKI), nº 3, 2007, p. 121, en <http://www.ehu.es/ojs/index.php/Gezki/article/view/2920/2546>.

¹²⁴ ALTOZANO GARCÍA-FIGUERAS, H. y PORTERO FONTANILLA, J., *Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*, ICEX, Madrid, 2003, p. 32.

¹²⁵ La utilización de la *joint venture* -definida por la propia Comisión Europea como una empresa sujeta al control conjunto de dos o más empresas que son económicamente independientes la una de la otra -, en el comercio internacional, tiene su fundamento en la imposibilidad para un empresario individual de poner los medios necesarios para la creación de una empresa o la distribución de un producto en un mercado extranjero.

¹²⁶ Vid. ESTEBAN DE LA ROSA, F. *op. cit.* pág. 38 “Genéricamente, la *joint venture* internacional se sitúa en el capítulo de las alianzas empresariales, caracterizadas por la independencia económica y jurídica de las empresas participantes, o entre las técnicas de reagrupamiento, societarias o contractuales, dirigidas a vincular económicamente dos o más sociedades o empresas sin perjuicio de la preservación de su autonomía económica y jurídica. El componente psicológico de la cooperación adquiere pues relieve definitorio”

de una sociedad mixta o simplemente por la firma de un contrato que organizará sus relaciones futuras.

14.4. La Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE)

Una Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE) es un tipo de entidad jurídica creada por el Reglamento (CEE) n° 2137/85 del Consejo, de 25 de julio de 1985, relativo a la constitución de una agrupación europea de interés económico (AEIE). La legislación nacional tiene, sin embargo, carácter subsidiario en relación a las agrupaciones europeas que se domicilien en España. En todo lo que no esté previsto en el Reglamento comunitario les será aplicable, en efecto, la Ley española de Agrupaciones de Interés Económico (v. art. 22.1 LAIE y 268 RRM).

Se trata de una especie de *joint venture* europea que busca promover la cooperación entre empresas de distintos países comunitarios desarrollando actividades auxiliares a la de las empresas que la crean¹²⁷.

La AEIE son un marco jurídico en el que las empresas colaboran para aumentar su competitividad, adaptándose a la continua expansión que están experimentando los mercados, pero conservando la personalidad y autonomía de los participantes. Su finalidad es propiciar la cooperación entre empresas en el interior de la Comunidad, suministrando una estructura legal que impulse a las empresas a colaborar entre sí y al mismo tiempo favorezca la realización del mercado único, que es uno de los fines fundamentales de la Unión Europea.

Su origen se encuentra en el *Groupement d'Intérêt Economique*, creado en Francia en el año 1967 que se adaptó a las necesidades europeas, dando lugar al Reglamento 2137/85 del Consejo de Ministros de la C.E.E. Es la primera forma jurídica auténticamente europea y se caracteriza por una gran flexibilidad.

Las agrupaciones de interés económico tienen personalidad jurídica propia y carácter mercantil. No tienen ánimo de lucro para sí mismas y sólo podrán constituirse por personas físicas o jurídicas que desempeñen actividades empresariales, agrícolas o artesanales, por entidades no lucrativas dedicadas a la investigación y por quienes ejerzan profesiones liberales.

¹²⁷ Vid. ALFARO, J., <https://almacenederecho.org/lecciones-la-agrupacion-de-interes-economico> donde, con su habitual buen criterio indica como esta figura es utilizada internacionalmente. ... “Un caso señero de utilización de la Agrupación para articular la colaboración entre empresas es el de la explotación de las centrales nucleares. Los propietarios de las centrales nucleares son las sociedades anónimas Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa... que son, así, copropietarias (comunidad de bienes arts. 392 ss CC) de las centrales. Pero la explotación de las centrales se encarga por los copropietarios a una AIE de la que son socios las propias empresas. El titular «de la autorización de explotación» también es la AIE (Disp. Adic. 2ª RD-Ley 13/2014). Esta estructura organizativa significa, prácticamente, que las copropietarias se han puesto de acuerdo para encargar a la agrupación la gestión de la central nuclear. La AIE se limita a esta labor, de modo que la energía producida por la central se «entrega» a los propietarios en proporción a su participación en la propiedad. De modo que, por ejemplo, si la central es, a medias de Iberdrola y Endesa, la producción se entrega por mitades a cada una de ellas. Son Iberdrola y Endesa las que venden en el mercado esa electricidad. Pero no pagan nada a la AIE por la misma. Iberdrola y Endesa cubren los gastos de la AIE transfiriéndole los fondos necesarios para pagar los sueldos, el combustible etc. Por eso, la AIE no genera beneficios ni, por supuesto, los reparte entre sus socios. La AIE cubre sus costes mediante aportaciones de los socios o bien, vendiendo a sus socios lo producido por la AIE (piensen en un laboratorio de análisis creado por varios hospitales que realiza los análisis para todos ellos y les cobra a precio de coste”.

En la denominación deberá figurar la expresión "Agrupación de Interés Económico" o las siglas A.I.E.

Su ámbito de actuación es muy amplio: puede desarrollar actividades de investigación y desarrollo, de asesoría de todo tipo, asistencia técnica, formación de personal, creación de servicios comunes, etc. pero no podrá dedicarse a la gestión de las operaciones conseguidas por los socios.

Como requisitos imprescindibles para su constitución, destacan los siguientes:

1. La necesidad de estar constituida al menos por dos socios (personas físicas o jurídicas), con domicilio en dos Estados miembros de la U.E. diferentes.
2. El de basarse en un contrato de asociación que deberá constar en escritura pública.
3. Estar domiciliada en la Unión. Si las partes eligen el territorio español, la inscripción de la agrupación se practicará en nuestro Registro Mercantil (arts. 39 RAEIE y 22.3 LAIE).
4. Acompañar su denominación con las siglas A.E.I.E. o agrupación europea de interés económico. La A.E.I.E. estará regida por sus miembros, que tomarán sus decisiones de forma colegiada, y por él o los administradores.

Las empresas que la forman son ilimitada y solidariamente responsables de sus obligaciones y pagarán los impuestos correspondientes a los beneficios que obtengan.

En España, la ley que introdujo el Reglamento sobre las A.E.I.E., adaptándolo al ordenamiento español fue la Ley 12/1991, del 29 de abril, que regula además la Agrupación de Interés Económico (es decir, las puramente internas), cuya configuración es homogénea a la de la A.E.I.E.

14.5. La franquicia

La franquicia representa, a día de hoy, uno de los más importantes sistemas de expansión empresarial de la economía moderna, es una nueva e innovadora forma de colaboración empresarial que pretende escapar del monopolio impuesto por las grandes compañías trasnacionales.

La franquicia es un contrato mercantil¹²⁸ por el que el franquiciador¹²⁹ cede al franquiciado el derecho a explotar un sistema propio de comercialización de bienes y servicios bajo la marca del primero (que será, esencialmente, una licencia de marca). El franquiciador permitirá el uso de signos distintivos, prestará asistencia técnica sobre la comercialización, suministrará equipos para la prestación de servicios, mantendrá la promoción y la publicidad de su signo, supervisará la observancia de las técnicas comerciales de calidad y, podrá rescatar la franquicia extinto el contrato. Por su parte, el franquiciado, residente en el exterior, operará de acuerdo con un sistema o modelo de negocio (know-how) desarrollado por el franquiciador a cambio de un canon y/o royalty. Deberá respetar la imagen de marca, disponer de un stock para prestar servicios y observar las instrucciones del franquiciador en cuanto a precios e información del mercado.

En el contrato de franquicia el know-how viene caracterizado por tres elementos:

1. Su *esencialidad* para el sistema de franquicia, al que ha de reportar ventajas indudables en el mercado por la información que implica sobre técnicas de venta (conjunto de productos y/o servicios ofrecidos de una forma original y específica), de relaciones con la clientela y de gestión administrativa y financiera.
2. Su posibilidad de explotación exclusiva, por tratarse de técnicas experimentadas no fácilmente deducibles por terceros. La experiencia probada y la práctica exitosa permiten la formulación de este know-how mediante la investigación y el análisis de esa experiencia, debiendo hacerlo perfectamente identificable.
3. El control de esas técnicas y constante actualización de las mismas por el franquiciador.

¹²⁸ Vid. CEBRIÁN SALVAT, M^a, *La franquicia internacional*, Ed. Comares, 2019. DE ELÍAS-OSTUA Y RIPOLL, R., «Contrato-tipo de concesión de distribución (franquicia) (Comentario a la Decisión de la Comisión de la CEE, de 17 de diciembre de 1986, sobre aplicabilidad del art. 85 del Tratado de Roma)», *Noticias CEE*, núm. 39 (1988), págs. 119-124; GALÁN CORONA, E., «Los contratos de franchising ante el Derecho comunitario protector de la libre competencia (comentario a la S. del TJCEE de 28 de enero de 1986)», *RIE*, 1986, págs. 687-702; PEREZ BUSTAMANTE KOSTER, J. / DE MINGO Y DE AZCARATE, M., «Un estatuto europeo para la franquicia (Análisis del Reglamento número 4087/88 de la Comisión, relativo a la aplicación del artículo 85.3 TCEE a ciertas categorías de acuerdos de franquicia, en relación con la sentencia Pronuptia y con las decisiones individuales de la Comisión)», *RDM*, núm. 191 (1989), págs. 67-100; GINER PARREÑO, C.A., «Contrato de franquicia y origen empresarial de las mercancías», *Derecho de los Negocios*, Madrid 1991, págs. 340-355; RUIZ PERIS, J.I., «Contrato de franquicia mixto de distribución y servicios: análisis comparado de su licitud antitrust en Derecho español y comunitario», *La Ley*, 1992-1, págs. 845-868; ÍDEM, «El contrato de franquicia y la distribución selectiva en el marco del Derecho comunitario y nacional de la competencia», *RGD*, núm. 613-614 (1995), págs. 11255-11287

¹²⁹ No cabe duda que, franquiciador y franquiciado son empresarios jurídicamente independientes [sentencias TS de 27 de septiembre de 1996 y 30 de abril de 1998]. Quienes pretendan desarrollar en España la actividad de franquiciadores tienen el deber legal de inscribirse en el Registro previsto al efecto (art. 62.2 LCM) y creado por el RD 2485/1988, de 13 de noviembre. Dicho Registro, de meros efectos informativos y de publicidad, será el Autonómico (para los franquiciadores que operen en esa concreta Comunidad) o el Nacional (para los de ámbito de actuación transautonómica o franquiciadores sin domicilio en España). Éste último depende de la Dirección General de Comercio Interior (Ministerio de Economía y Hacienda) y se formará, mínimamente, con los datos imprescindibles exigidos por el art. 7 de ese RD y las modificaciones que pudiera haber de los mismos (art. 8), facilitados ambos por las Comunidades Autónomas del domicilio de las empresas franquiciadoras (art. 10) o por éstas mismas si su domicilio no estuviera en España [art. 6.g)].

El Tribunal de Justicia Europeo lo define como «más que un modo de distribución, se trata de una manera de explotar financieramente, sin comprometer capitales propios. Es un conjunto de conocimientos». Y la Unión Europea, que lo regula en el Reglamento 4087/88 de la UE¹³⁰, como «un conjunto de derechos de propiedad industrial o intelectual relativos a marcas, nombres comerciales, rótulos de establecimiento, modelos de utilidad, diseños, derecho de autor, «know how» o patentes, que deberán explotarse para la reventa de productos o la prestación de servicios a los usuarios finales»¹³¹.

Por su parte, y de forma más lacónica, el art. 62.1 LCM define el contrato de franquicia como el «acuerdo o contrato por el que una empresa, denominada franquiciadora, cede a otra, denominada franquiciada, el derecho a la explotación de un sistema propio de comercialización de productos o servicios»¹²

El contrato¹³² de franquicia deberá incluir, al menos, las siguientes circunstancias:

¹³⁰ Aunque el Reglamento (CEE) 4087/1988 haya sido sustituido –desde 1 de enero de 2000– por el Reglamento (CE) 2790/1999, de 22 de diciembre, aquél sigue conservando un considerable valor de referencia en orden al concepto de contrato de franquicia, ignorado en el Reglamento de sustitución. Ese valor referencial viene avalado, además, por el influjo que ejerció la norma comunitaria sobre el art. 2 del RD 2485/1998, de 13 de noviembre, en lo que se refiere a la definición de la franquicia y del contrato que la tiene por objeto.

¹³¹ Artículo 1.3 Reglamento CEE 4087/1988. A los efectos del presente Reglamento se entenderá por: a) «franquicia», un conjunto de derechos de propiedad industrial o intelectual relativos a marcas, nombres comerciales, rótulos de establecimiento, modelos de utilidad, diseños, derechos de autor, «know-how» o patentes, que deberán explotarse para la reventa de productos o la prestación de servicios a los usuarios finales; b) «acuerdo de franquicia», el contrato en virtud del cual una empresa, el franquiciador, cede a la otra, el franquiciado, a cambio de una contraprestación financiera directa o indirecta, el derecho a la explotación de una franquicia para comercializar determinados tipos de productos y/o servicios y que comprende por lo menos: – el uso de una denominación o rótulo común y una presentación uniforme de los locales y/o de los medios de transporte objeto del contrato, – la comunicación por el franquiciador al franquiciado de un «know-how», – y la prestación continua por el franquiciador al franquiciado de asistencia comercial o técnica durante la vigencia del acuerdo; [...]

La Jurisprudencia, también, en varias sentencias ha aportado un concepto de franquicia. Así, por ejemplo:

STS de 27 de septiembre de 1996 (R.Ar. 6646): Declara el alto Tribunal que «desde un punto de vista doctrinal ha sido definido como aquél que se celebra entre dos partes jurídica y económicamente independientes, en virtud del cual una de ellas (franquiciador) otorga a la otra (franquiciado) el derecho a utilizar bajo determinadas condiciones de control, y por un tiempo y zona delimitados, una técnica en la actividad industrial o comercial o de prestación de servicios del franquiciado, contra entrega por éste de una contraprestación económica» [definición reiterada en STS de 30 de abril de 1998 (R.Ar. 3456) y STS de 2 de octubre de 1999 (R.Ar. 7890)].

STS de 4 de marzo de 1997 (R.Ar. 1642): Contrato por el que «una de las partes [que es titular de una determinada marca, rótulo, patente, emblema, fórmula, método o técnica de fabricación o actividad industrial o comercial] otorga a la otra el derecho a utilizar, por un tiempo determinado y en una zona geográfica delimitada, bajo ciertas condiciones de control, aquello sobre lo que ostentaba la titularidad, contra la entrega de una *prestación económica, que suele articularse normalmente mediante la fijación de un canon o porcentaje*»

¹³² Algunos de nuestros autores abogaron por considerar la franquicia como especie de concesión. Así, por ejemplo, IGLESIAS PRADA, J.L., «Notas para el estudio del contrato de concesión mercantil», en AA.VV., *Estudios de Derecho Mercantil en homenaje a Rodrigo Uría*, CIVITAS, Madrid 1978, págs. 251 ss., esp. págs. 253-254; DOMÍNGUEZ GARCÍA, M.A., «Aproximación al régimen jurídico de los contratos de distribución. Especial referencia a la tutela del distribuidor», *RDM*, núm. 177 (1985), págs. 419-485, esp. pág. 426-427; DE ELÍAS-OSTUA, R., «El franchising: tratamiento mercantil y fiscal», *HPE*, nº 94, 1985, págs. 233 ss pág. 245. Sin perjuicio de indicar alguna diferencia, destaca igualmente la afinidad o semejanza del contrato de franquicia con el de concesión AGUILO PIÑA, J.F.: «Consideraciones sobre el contrato de franquicia», *RGD*, núm. 507 (1986), pág. 4811.

No obstante, la franquicia es un contrato *mixto*. Vid. en este sentido, GALLEGO SÁNCHEZ, E, *La franquicia*, TRIVIUM, Madrid 1991 pág. 79; ECHEBARRÍA SÁENZ, J.A., *El contrato de franquicia*, McGRAW HILL,

- a. La concesión de los derechos de propiedad industrial o intelectual por parte del franquiciador (marca nombre comercial, denominación del establecimiento, diseños, etc.).
- b. La comunicación por el franquiciador al franquiciado de un sistema de técnicas comerciales ya experimentadas o know-how¹³³.

14.5.1. Elementos del contrato de franquicia internacional

El contrato de franquicia internacional es aquel en el que se vinculan dos empresas jurídicamente independientes como son el franquiciador y el franquiciado, cuyos elementos principales son:

1. La licencia de marca y la transferencia del know how (el titular de la marca y del conocimiento (franquiciador) lo pone a disposición del franquiciado).
2. Regalías o Canon. El contrato de franquicia internacional es oneroso, por lo que, el franquiciado deberá retribuir al franquiciador durante la vigencia del contrato.
3. Territorio. Se deberá delimitar el ámbito territorial en el que el franquiciado ejecutará el contrato.
4. Asistencia del franquiciante al franquiciado. El franquiciante deberá otorgar información de mercado, técnica y comercial al franquiciado.
5. Posibilidad de subfranquiciar: el franquiciante podrá impedir que el franquiciado subfranquicie.
6. No competencia. El franquiciante no deberá realizar negocios competitivos con el franquiciado.
7. Confidencialidad: el franquiciado deberá mantener los secretos empresariales que obtenga del franquiciador hasta después de concluir el contrato.

Plazo de duración del contrato. Normalmente es aquel que le permita al franquiciado recuperar su inversión inicial.

14.5.2. Tipos de franquicia internacional

La franquicia internacional¹³⁴ se podrá llevar a cabo a través de diferentes formas. Existen diferentes criterios para clasificar las franquicias dependiendo de la actividad que realicen o la contratación entre las partes.

Madrid 1995, p. 107; HERNANDO JIMÉNEZ, A., *El contrato de franquicia de empresa*, CIVITAS, Madrid 2000 pp. 550 ss; ALONSO SOTO, R., «Los contratos de distribución comercial», en URÍA, R. / MENÉNDEZ, A., *Curso de Derecho Mercantil II*, Madrid 2001, p. 193

¹³³ En términos económicos, conjunto de conocimientos técnicos y administrativos que son imprescindibles para llevar a cabo un proceso comercial y que no están protegidos por una patente.

¹³⁴ Vid. UNIDROIT, (2005). *Guía para los Acuerdos de Franquicia Principal Internacional*. Roma: Unidroit.

-Páginas web http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S071800122008000200012&script=sci_arttext

<http://ramajudicial.gov.co/csj/cc.jsp> <http://www.notinet.com.co/>

1. Según el elemento cedido del franquiciante al franquiciado, podremos clasificarlas en franquicia comercial, industrial, de producción, de distribución o de producto, de servicios y mixta.
2. Atendiendo al vínculo entre el franquiciador y el franquiciado, en individual, múltiple, de participación accionarial, regional o maestra.
3. Teniendo en consideración su ubicación en córner, *Shop in Shop* o tienda online.

Para acceder a otros países la más habitual es la maestra, que permite que el franquiciado subfranquicie con el objetivo de actuar como el franquiciador en su país. Aunque se deberá estudiar cada caso concreto.

Las fórmulas más utilizadas de expansión de una franquicia internacional son:

1. La selección de un *master* franquicia: un franquiciado extranjero (*el master*) adquiere la exclusividad del territorio de un país, convirtiéndose en franquiciador y comprometiéndose a abrir (subfranquiciar) un número mínimo de establecimientos en un plazo determinado. Es el procedimiento más empleado para expandir una franquicia fuera del país de origen.
2. La apertura de franquicias directas: el franquiciador nacional mantiene una relación directa con los franquiciados extranjeros en cada mercado, controlando y dirigiendo personalmente la estrategia de expansión en cada país.
3. El establecimiento de una *joint-venture*: el franquiciador nacional constituye una empresa mixta con un socio local a partir de la cual expande su franquicia.

14.5.3. Ventajas e inconvenientes de la franquicia internacional

Son múltiples las ventajas¹³⁵ que aporta la franquicia internacional para las partes contratantes y, en última instancia para los consumidores:

A. Ventajas para el franquiciador

1. Tiene un socio que conoce bien el mercado (el franquiciado), del que adquiere conocimiento continuo; y con el que disminuye los riesgos que supone toda inversión en el exterior. También evita las restricciones a inversiones extranjeras en determinadas actividades comerciales.
2. Disminuye los gastos que comporta toda inversión de capital en el exterior, al apoyarse sobre una red que se autofinancia, mientras que aumentan los puntos de venta por empresarios independientes interesados en el buen funcionamiento de su negocio.
3. Dota de renombre internacional a su marca y productos, sin alterar su calidad y prestigio gracias a la uniformidad de la franquicia.

-<http://www.wto.org/indexsp.htm> <http://www.unidroit.org/>

¹³⁵ RIGOL GASSET, J., *La franquicia, una estrategia de expansión*, EINIA, Barcelona 1992 p. 18.

B. Ventajas y desventajas para el franquiciado

1. Trabaja con una marca comercial reputada e internacional mientras que obtiene asistencia y conocimiento del franquiciador.
2. Podrá competir con otras grandes marcas, sin ser solo un agente; y sin perder su independencia jurídica y patrimonial.

Aunque no debemos olvidarnos de las desventajas:

1. Ser parte de una red de franquicias implica asumir unos costes adicionales de entrada que no se encontrarían al constituir un comercio independiente (derecho de entrada y *royalties*, por ejemplo).
2. Además, el funcionamiento del negocio será delimitado por el franquiciador, por lo que no podrá innovar demasiado.
3. En caso de que la red de franquicias pierda su buena reputación, su negocio se verá afectado.
4. Estará en continua supervisión del franquiciador.

XV. BIBLIOGRAFÍA

- ADAME GODDARD, J., *El contrato de compraventa internacional*, MCGRAW-HILL, México, D.F., 1994, p. 152-155.
- AGUILO PIÑA, J.F.: «Consideraciones sobre el contrato de franquicia», *RGD*, núm. 507 (1986), pág. 4811.
- AIKENS, BOOLS y LORD, *Bills of Lading*, London, 2006, p. 19.
- ALLAN FARNSWORTH, E., “Rights and Obligations of the Seller”, en *The 1980 Vienna Convention on the International Sale of Goods, Lausanne Colloquium of November 19-20, 1984*.
- ALONSO SOTO, R., «Los contratos de distribución comercial», en URÍA, R. / MENÉNDEZ, A., *Curso de Derecho Mercantil II*, Madrid 2001, p. 193.
- ALTOZANO GARCÍA-FIGUERAS, H. y PORTERO FONTANILLA, J., *Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*, ICEX, Madrid, 2003, p. 32.
- ALTOZANO GARCÍA-FIGUERAS, H. y PORTERO FONTANILLA, J., *Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*, ICEX, Madrid, 2003, p. 32.
- ALTZELAI ULIONO, I., «Hacia un nuevo Espacio Ferroviario Europeo Único», *Revista de Derecho del Transporte*, núm. 10, 2012, pp. 79-105.

- ALVENTOSA DEL RÍO, J.: “Perfección del contrato”, *Nueva Enciclopedia Jurídica Seix*, t. XI, Barcelona, 1989, p. 541; COSSIO, A. de: *Instituciones de Derecho civil*, t. I, *Parte General. Derecho de Obligaciones*, Madrid, 1977, p. 258.
- ÁNCHEZ GONZÁLEZ, F., «Las Juntas Arbitrales del transporte», *Actualidad jurídica del transporte por carretera: In memoriam F.M. Sánchez Gamborino*, 2005, págs. 93 a 104.
- ARAGÓN BUENO, E., *Las Joint Ventures: aspectos formales, financieros y tratamiento contable*, Universidad de Almería, Almería, 2005, p. 15.
- ARENA, *Polizza di carico e gli altri titoli rappresentativi di trasporto, I. Introduzione. Contratto di trasporto e titolo rappresentativo di trasporto*, Milano, 1951, p. 20; ANASTASIO, «Alrededor del conocimiento de embarque II», *RDM*, núm. 4, 1946, pp. 107-115, esp. p. 115.
- ARROYO VENDRELL, T., “El concepto de contrato de transporte multimodal o *terrestre plus* de mercancías en España” en *Estudios sobre el futuro Código Mercantil: libro homenaje al profesor Rafael Illescas Ortiz*. Getafe: Universidad Carlos III de Madrid, 2015, pp. 1176-1193. ISBN 978-84-89315-79-2. <http://hdl.handle.net/10016/21048>.
- ARTOLA FERNÁNDEZ, M., A R., *Los reglamentos de la UE 593/2008 (ROMA I) y 1215/12 (BRUSELAS I-BIS) y el día a día de la práctica jurisdiccional*, en *Nuevos escenarios del Derecho Internacional Privado de la contratación* (dir. JIMÉNEZ BLANCO, P., y ESPINIELLA MENÉNDEZ, A., Ed. Tirant lo Blanch, Valencia 2021, pág. 19.
- BASOREDO-OTZERINJAUREGI, I., “Novedades de las reglas incoterms® 2020 y la asignación del riesgo de la contraprestación en la compraventa internacional de mercancías” en *Revista de Derecho del Transporte* N.º 28 (2021): 257-30.
- BOTELLO HERMOSA, P., “La desaparición del saneamiento por evicción en la propuesta de modificación del Código Civil en materia de compraventa elaborada por la Comisión General de Codificación”, en *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, 2017, núm. 759.
- BROSETA PONT, MANUEL/MARTÍNEZ SANZ, F.: *Manual de Derecho Mercantil*, 16ª ed, Tecnos, Madrid, p. 152
- BROSETA PONT, MANUEL/MARTÍNEZ SANZ, F.: *Manual de Derecho Mercantil*, 16ª ed., Tecnos, Madrid, p. 152.
- CAÑABATE POZO, R. 2014: “Nueva perspectiva de regulación de los contratos de distribución”. *Revista Aranzadi Doctrinal*, 2014, n.º 11: 23-42.
- CANDELARIO MACÍAS, M.ª I. 2015: “El contrato de distribución comercial: ¿En el “futuro” Código Mercantil o en una Ley especial?” en M.ª J. MORILLAS et al. (dirs.): *Estudios sobre el futuro Código Mercantil. Libro homenaje al Profesor Rafael Illescas Ortiz*. Universidad Carlos III de Madrid, 1247-1261.
- CASTÁN TOBEÑAS, J.: *Derecho civil español, común y foral*, t. III. *Derecho de obligaciones. La obligación y el contrato en general*, 13ª ed., revisada por G. García Cantero, Madrid, 1983, p. 605; COSSIO: ob. cit., pp. 258-260.

- CEBRIÁN SALVAT, M^a, *La franquicia internacional*, Ed. Comares, 2019.
- CHAPARRO MATAMOROS, P.: “Momento de aceptación de la oferta contractual y de perfección del contrato...”, cit., pp. 305-306.
- CUADRADO PÉREZ, C.: *Oferta, aceptación y conclusión del contrato*, Publicaciones del Real Colegio de España, Bolonia, 2003, p. 103.
- CUEVILLAS MATOZZI, I. de; Favale, R.: *La perfección del contrato. Últimas tendencias*, Ed. Reus, Madrid, 2016, p. 42, quienes realizan su estudio poniendo en relación la regulación española con la propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a una normativa común de compraventa europea (CESL) y el Derecho italiano.
- DE ELÍAS-OSTUA Y RIPOLL, R., «Contrato-tipo de concesión de distribución (franquicia) (Comentario a la Decisión de la Comisión de la CEE, de 17 de diciembre de 1986, sobre aplicabilidad del art. 85 del Tratado de Roma), *Noticias CEE*, núm. 39 (1988), págs. 119-124.
- DE ELÍAS-OSTUA, R., «El franchising: tratamiento mercantil y fiscal», *HPE*, nº 94, 1985, págs. 233 ss pág. 245.
- DE LA IGLESIA MONJE, M. I., *El principio de conformidad del contrato en la compraventa internacional de mercaderías*, Centro de Estudios Registrales, Madrid, 2001, p. 54-55.
- DÍAZ MORENO, A., “EL TRANSPORTE MULTIMODAL EN LA LEY DEL CONTRATO DE TRANSPORTE TERRESTRE DE MERCANCÍAS” en *Revista de Derecho del Transporte* N.º 6 (2010): 321-341.
- DÍAZ MORENO, A., “El transporte multimodal: obligaciones, derechos y responsabilidad”, en VV. AA, *El transporte terrestre nacional e internacional*, ILLESCAS ORTÍZ R. (dir.), Madrid, *Cuadernos de Derecho Judicial*, 1997, p. 62 y ss.
- DÍAZ MORENO, A., “El transporte multimodal: obligaciones, derechos y responsabilidad”, en VV. AA, *El transporte terrestre nacional e internacional*, ILLESCAS ORTÍZ R. (dir.), Madrid, *Cuadernos de Derecho Judicial*, 1997, p. 62 y ss.
- DÍAZ MORENO, A.: «El contrato de transporte terrestre», en JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G.: *Derecho mercantil: títulos valores, las sociedades mercantiles, obligaciones y contratos mercantiles, derecho de la navegación*, 13 ed., Ariel, 2009, p. 608.
- GONZÁLEZ GONZALO, A.: *La formación del contrato tras la Ley de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico*, Ed. Comares, Granada 2004, pp. 13-22.
- DOMÍNGUEZ GARCÍA, M.A., «Aproximación al régimen jurídico de los contratos de distribución. Especial referencia a la tutela del distribuidor», *RDM*, núm. 177 (1985), págs. 419-485, esp. pág. 426-427.

- ECHEBARRÍA SÁENZ, J. A. 2012: “Problemas de política jurídica y de técnica jurídica en la regulación de los contratos de distribución “en *Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución*, 2012, n.º 10, 15-54;
- EMPARANZA SOBEJANO, A, “La presunción de contratación del transporte en nombre propio (art. 5 LCTTM) y la responsabilidad del porteador efectivo (art. 6 LCTTM)”, *Revista de Derecho del Transporte* n. 8 (2011), p. 33 ss., especialmente p. 54-57.
- EMPARANZA SOBEJANO, A.,” El plazo del ejercicio de la acción de reclamación en los transportes multimodales. Comentario a la STS de 28 de septiembre de 2020”. (RJ 2020, 3525) en *Cuadernos Civitas de jurisprudencia civil*, ISSN 0212-6206, N.º 116, 2021, págs. 119-138.
- EMPARANZA: “Transporte multimodal” en MARTÍNEZ SANZ (dir) y PUETZ (coord.), *Manual de Derecho del transporte*, Madrid-Barcelona-Buenos Aires, 2010, pp. 385-415.
- ESTEBAN DE LA ROSA, F., *Ley aplicable a la Joint Venture en Derecho Internacional privado español, tesis doctoral publicada bajo el nombre La joint venture en el comercio internacional*, Comares, Granada, 1999, p. 38.
- FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L., Tecnos, Madrid, 1997, p. 587; MARTÍN CASTRO, M.P., *El transporte multimodal: concepto y sujetos*, EDICIP, Cádiz, 2001, p. 59.
- FONTESTAD PORTALÉS, L., *Conocimiento de embarque como título ejecutivo*. Tirant Lo Blanch, Valencia, 1997, epígrafe II (versión electrónica).
- GALÁN CORONA, E., «Los contratos de franchising ante el Derecho comunitario protector de la libre competencia (comentario a la S. del TJCEE de 28 de enero de 1986)», *RJE*, 1986, págs. 687-702.
- GALLEGO SÁNCHEZ, E, *La franquicia*, TRIVIUM, Madrid 1991 pág. 79; ECHEBARRÍA SÁENZ, J.A., *El contrato de franquicia*, MCGRAW HILL, Madrid 1995, p. 107.
- GAMECHOGOICOECHEA y ALEGRÍA, *Tratado de Derecho Marítimo Español, t. V, Fletamentos - Transportes Marítimos*, Bilbao, 1941, p. 155.
- GANTEN, R., *Die Rechtsstellung des Unternehmers des kombinierten Verkehrs (CTO)*, Commmercium, Hamburg, 1978, p. 9.
- GARRIGUES, J.,: *Curso de derecho mercantil* , Tomo II, 7º ed., Madrid, 1980, p. 206; LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, C.: «El contrato de transporte terrestre», en DE LA CUESTA RUTE, J. M. (dir.). *Contratos mercantiles*, Tomo II, Bosch, p. 979.
- GARRIGUES, J.,: *Curso de derecho mercantil* , Tomo II, 7º ed., Madrid, 1980, p. 206.
- GINER PARREÑO, C.A., «Contrato de franquicia y origen empresarial de las mercancías», *Derecho de los Negocios*, Madrid 1991, págs. 340-355.
- GLASS, D.A; CASHMORE, C., *Introduction to the Law of Carriage of Goods*, Sweet & Maxwell: Londres, 1989, p. 250.

- GLASS, D.A; CASHMORE, C., *Introduction to the Law of Carriage of Goods*, Sweet & Maxwell: Londres, 1989, p. 250; GANTEN, R., *Die Rechtsstellung des Unternehmers des kombinierten Verkehrs (CTO)*, Commmercium, Hamburg, 1978, p. 9.
- GONZÁLEZ GARCÍA, Sergio, “Acerca del Reglamento (UE) nº 330/2010 de la Comisión de 20 de abril de 2010 relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas”, disponible en <http://www.institutomercadoycompetencia.com/wp-content/uploads/Reglamento-330-2010-SERGIO.pdf> (consultada por última vez el 7 de mayo de 2015).
- GÓRRIZ LÓPEZ, C., “El contrato de transporte multimodal de mercancías”, en *Manuales de formación continuada*, núm. 21, 2002.
- GÓRRIZ LÓPEZ, C., *La responsabilidad en el contrato de transporte de mercancías (carretera, ferrocarril, marítimo, aéreo y multimodal)*, Publicaciones Real Colegio de España, Bolonia, 2001, p. 78 y ss.
- GÓRRIZ LÓPEZ, C: “El contrato de transporte multimodal de mercancías”, *Anuario de Derecho Marítimo*, Vol. XXI, Alferal, Barcelona, 2004, p. 191 y siguientes.
- GUARDIOLA SACARRERA, E., *Contratos de colaboración en el comercio internacional. Intermediación, agencia, distribución, transferencia de tecnología, franquicia, joint venture, agrupaciones*, Bosch, Barcelona, 2004, p. 296.
- GUEDEA MARTÍN, M., «Los arbitrajes especiales en nuestro ordenamiento jurídica: estudio específico de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres», en AA.VV., *El derecho de los transportes terrestres*, coord. por BERMEJO VERA, J., 1999, págs. 211 a 238.
- GUILLÉN CARAMÉS, J., «El arbitraje de consumo como mecanismo de protección de los usuarios de transportes terrestres», en AA.VV., *Derecho público del transporte en la ciudad: renovación y nuevas perspectivas de la movilidad urbana*, dir. CARBONELL PORRAS, E. - CANO CAMPOS, T., Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Derecho, Madrid, 2009, págs. 99 a 130.
- GUILLÉN CARAMÉS, J., «Los derechos de los usuarios de transportes terrestres por carretera y ferrocarril», en AA.VV., *Régimen jurídico del transporte terrestre: carreteras y ferrocarril*, T. II., op. cit., pP. 38 a 42.
- GUILLÉN CATALÁN, R.: “El plazo de aceptación de la oferta como límite de vigencia. Comentario a la STS núm. 506/2013, de 17 de septiembre (RJ 2013, 6826)”, *Revista Boliviana de Derecho*, núm. 19, 2015, p. 612.
- GUTIERREZ JEREZ, L, J., “La obligación de saneamiento por evicción y la transmisión del dominio en la compraventa” en *Cuadernos de derecho judicial*, ISSN 1134-9670, N.º. 11, 2005 (Ejemplar dedicado a: *La compraventa: Ley de garantías*), págs. 11-60.
- GUTIERREZ SANZ, M.^a R., «Transporte terrestre de viajeros y resolución extrajudicial de conflictos», en AA.VV., *El contrato de transporte de viajeros, nuevas perspectivas*, op. cit., págs. 175 a 226.

- HAAK, K., HOEKS, M., “Intermodal transport under unimodal arrangements conflicting conventions: the UNCITRAL/CMI draft instrument and the CMR on the subject of intermodal contracts”, *Transportrecht*, 3, 2005, p. 89.
- HERNANDO JIMÉNEZ, A., *El contrato de franquicia de empresa*, CIVITAS, Madrid 2000 pp. 550 ss.
- http://www.gomezacebopombo.com/media/k2/attachments/sigue_existiendo_o_no_in_demnizacion_por_clientela_en_la_terminacion_de_los_contratos_de_distribucion.pdf, pág. 2, (consultada por última vez el 28 de febrero de 2015).
- ÍDEM, «El contrato de franquicia y la distribución selectiva en el marco del Derecho comunitario y nacional de la competencia», *RGD*, núm. 613-614 (1995), págs. 11255-11287.
- IGLESIAS PRADA, J.L., “Notas para el Estudio del Contrato de Concesión Mercantil” en VVAA. *Estudios de Derecho Mercantil en Homenaje a Rodrigo Uría*, Madrid 1978, pág. 251-281.
- IRÁCULIS ARREGUI, N. 2012: “El incumplimiento de códigos de conducta como acto de competencia desleal” en J. VIERA GONZÁLEZ et al. (dirs.): *La reforma de los contratos de distribución comercial*. Madrid: La Ley, 643-655.
- JORDANO FRAGA, J., *La responsabilidad del deudor por los auxiliares que utiliza en el cumplimiento*, Civitas, Madrid, 1993, pp. 499.
- KOLLER, I., «La reforma del derecho del transporte: balance de la experiencia alemana», en F. MARTÍNEZ SANZ, F., (Dir.) y PETIT LAVALL, M.^a V. (Coord.), *I Congreso internacional de transporte. Los retos del transporte en el siglo XXI*, tomo I, pp. 789-807.
- LACRUZ BERDEJO, J. L.: *Elementos de Derecho civil*, t. II, *Derecho de Obligaciones*, vol. II, *Contrato y negocio jurídico inter vivos*, Barcelona, 1977, p.75.
- LANCHAS SANCHEZ, J. J., “La responsabilidad exigible en el saneamiento por evicción en caso de pluralidad de vendedores: solidaridad o mancomunidad” en *Revista Jurídica Universidad Autónoma de Madrid* “”, 2017, núm. 36.
- LANDO, O., /NIELSEN, P.A., “The Rome I Regulation”, *CMLR*, 45, 2008, pp. 1687-1725.
- LANGELAAN OSSET, F.J., *Cuadernos de Derecho Transnacional* (marzo 2019), Vol. 11, Nº 1, pp. 408-437 437 ISSN 1989-4570 - www.uc3m.es/cdt - DOI: <https://doi.org/10.20318/cdt.2019.4626>.
- LEVINSON, M., *The Box. How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger*, Princeton University Press, Princeton, 2006.
- LEVINSON, M., *The Box. How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger*, Princeton University Press, Princeton, 2006,
- LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, “El contrato de transporte multimodal internacional de mercancías” en CALVO CARAVACA y FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA (dirs.), *Contratos internacionales*, Madrid, 1997, p. 583 y ss.

- LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, «Contratos internacionales de transporte por carretera, ferrocarril y marítimo», en A.-L. CALVO CARAVACA Y J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (Dirs.), *Curso de contratación internacional*, Madrid, 2006, pp. 687-757.
- LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, C., «La nueva regulación del contrato de transporte en Alemania. -Transportrechtsreformgesetz (TRG)», *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 234, octubre-diciembre 1999, pp. 1601- 1650.
- LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, C., «La incidencia del CMR en la armonización del contrato de transporte en los Estados miembros de la Comunidad Europea», en CALVO CARAVACA A. L. y AREAL LUDEÑA, S. *Cuestiones actuales del derecho mercantil internacional*, Madrid, 2005, pp. 745-764.
- LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, C.: «El contrato de transporte terrestre», en DE LA CUESTA RUTE, J. M. (dir.). *Contratos mercantiles*, Tomo II, Bosch, p. 979.
- LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, Carlos, “El contrato de transporte multimodal internacional de mercancías”, *Contratos Internacionales*, CALVO CARAVACA, A.L., FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L., Tecnos, Madrid, 1997, p. 587.
- LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, Carlos, “El contrato de transporte multimodal internacional de mercancías”, *Contratos Internacionales*, CALVO CARAVACA, A.L., FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L., Tecnos, Madrid, 1997, p. 587.
- LLORENTE, C., «El contrato de transporte», en de la Cuesta (Dir.), *Contratos Mercantiles*, Bosch, Barcelona, 2007, Tomo II, pp. 1056-1057.
- LÓPEZ RUEDA, F.C.: “El transporte multimodal internacional: la viabilidad de un régimen jurídico uniforme”, en *Anuario de Derecho Marítimo*, Vol. XXI, Alferal, Barcelona, 2004, p.346.
- LÓPEZ RUEDA:M *El régimen jurídico del transporte multimodal*, Madrid, 2000; MARTÍN CASTRO. M.P: *El transporte multimodal: concepto y sujetos*, Cádiz, 2001.
- MAMBRILLA RIVERA, V., «La política europea de transportes (hacia el establecimiento de un “Espacio Único Europeo del Transporte”)», *Revista de Derecho del Transporte*, núm. 9, 2012, pp. 37-84.
- MANRESA NAVARRO, J. M^a.: *Comentarios al Código civil español*, t. VIII, vol. 2º, 6ª ed., Madrid, 1967, pp. 434-435.
- MARTÍN CASTRO, M.^a P. *El transporte multimodal: concepto y sujetos*, Cádiz, EDICIP, 2001, p. 17.
- MARTÍN CASTRO, M.P., *El transporte multimodal: concepto y sujetos*, EDICIP, Cádiz, 2001, p. 59; PULGAR EZQUERRA, J., “Especialidades del transporte de mercancías en contenedores”, *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 247, enero-marzo 2003, p. 37 y 38 y;
- MARTÍNEZ GALLEGU, E. M.^a.: *La formación del contrato a través de la oferta y de la aceptación*, Ed. Marcial Pons, Madrid, 2000, pp. 38-51.

- MARTÍNEZ SANZ, F. «La reforma del Derecho del transporte en Alemania», *RDM*, 1997, pp. 1267-1295.
- MARZORATI, O., *Sistemas de distribución comercial*, Ed. Astrea, Buenos Aires, 1992, pág. 153.
- MCLAUGHLIN, «The evolution of the ocean bill of lading», *Yale L. J.*, vol. 35, núm. 5, 1925, pp. 548-570, esp. p. 550.
- MÉNDEZ, R.M.- VIALTA, A. E, *Saneamiento por evicción y por gravámenes ocultos en el contrato de compraventa*, Ed. Bosch, 2ªed., 2001.
- MESTDAGH, Tillo y VERVA, Jacques en “Contrats d’agence et de distribution en France et en Belgique”, paper de la Chambre de commerce franco-belge du Nord de la France, pág. 13.
- MIQUEL GONZÁLEZ, J.Mª., “Artículo 41”, en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis DÍEZ PICAZO y PONCE DE LEÓN (dir.), Civitas, Madrid, 1998 p. 357.
- MIRA GALIANA: “El transporte multimodal”, en MARTÍNEZ SANZ (dir.), PETIL LAVALL (coord.) *I Congreso Internacional de Transporte. Los retos del transporte en el siglo XXI*; II, Valencia, 2005, pp.1373-1383.
- MORALEJO MENÉNDEZ, I., *El contrato mercantil de concesión*, cit.; DÍAZ ECHEGARAY J.L., “El contrato de distribución exclusiva o de concesión”, en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A. / CALZADA CONDE, Ma. A. (Dir.), *Contratos Mercantiles*, T. I, Thomson-Reuters Aranzadi, Navarra, 2009, pp. 762 y ss.
- OLIVENCIA RUIZ, A., «La tarea unificadora en materia de transmadrid Parra (coord.), *Derecho Uniforme del Transporte Internacional. Cuestiones de Actualidad*, Madrid, MacGraw Hill, 1998, p. 2.
- ORTEGA GIMÉNEZ, A, CASTELLANOS CABEZUELO, A, CHOQUE ALARCÓN, D; GARCÍA ESCOBAR, E., *Práctica de la contratación internacional. Modelos más frecuentes de contratos mercantiles internacionales*, Ed. Sepin-Servicio de Propiedad, ISBN: 9788413881133.
- ORTEGA GIMÉNEZ, A., “El valor jurídico de los incoterms en la jurisprudencia española: pasado, presente y futuro” en *Revista CEFLEGAL*, 230, 39-64.
- ORTEGA, A, *INCOTERMS 2020 Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS: TEORIA Y PR*, Ed. Aranzadi, ISBN 9788413468747
- ORTEGA, A., *Modelos de contratos internacionales*, Grupo Difusión, Madrid, 2008.
- ORTUÑO BÁEZ, M. T. en GALLEGO SÁNCHEZ, E. *Contratación mercantil*. Volumen III. Tirant lo Blanch 2003, pp. 1419-1420.
- PAULEAU, C., *Incidencia del Derecho en la creación y funcionamiento de las joint ventures. Análisis de la organización jurídica de las joint ventures en la Unión Europea, con especial referencia a España*, tesis doctoral publicada bajo el nombre. El régimen jurídico de las “joint ventures”, Valencia, Tirant lo Blanch, 2002.

- PELLÓN RIVERO, R., “El transporte multimodal internacional de mercancías (repercusiones en el transporte aéreo)”, *Revista de Derecho Privado*, tomo LXIX, 1985, p. 131.
- PERALES VISCASILLAS, M^a P, *La formación del contrato en la compraventa internacional de mercaderías*, Ed. Tirant lo Blanch, ISBN: 9788480023580.
- PEREZ BUSTAMANTE KOSTER, J. / DE MINGO Y DE AZCARATE, M., «Un estatuto europeo para la franquicia (Análisis del Reglamento número 4087/88 de la Comisión, relativo a la aplicación del artículo 85.3 TCEE a ciertas categorías de acuerdos de franquicia, en relación con la sentencia Pronuptia y con las decisiones individuales de la Comisión), *RDM*, núm. 191 (1989), págs. 67-100.
- PÉREZ RODRÍGUEZ, D., “La responsabilidad del porteador en el transporte nacional de mercancías por carretera” *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, 56, p. 216 (ISSN: 1578-956X).
- PÉREZ RODRÍGUEZ, D., “La responsabilidad del porteador en el transporte nacional de mercancías por carretera” *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, 56, p. 216 (ISSN: 1578-956X).
- PILOÑETA ALONSO, L. M.^a “El subtransporte: Análisis crítico y teórico de un concepto práctico”, *RDM*, nº 262, 2006, pp. 1401-1438.
- PUENTE MUÑOZ, M. T. *El contrato de concesión mercantil*, Montecorvo, Madrid, 1976 p. 427.
- PUIG BRUTAU, J.: *Fundamentos de Derecho civil*, t. II, vol. I, *Doctrina General del contrato*, 2^a ed., Barcelona, 1978, p. 178.
- PULGAR EZQUERRA, J., “Especialidades del transporte de mercancías en contenedores”, *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 247, enero-marzo 2003, p. 37 y 38.
- PUYO ARLUCIAGA, A., “La Joint Venture como instrumento de cooperación en el Comercio Internacional”, *Revista Vasca de Economía Social* (GEZKI), nº 3, 2007, p. 121, <http://www.ehu.es/ojs/index.php/Gezki/article/view/2920/2546>.
- RICHTER-HANNES, D., *Die UN-Konvention über die internationalen multimodale Güterbeförderung*, Gof-Verlag, Viena, 1982, p. 18 y ss.
- RIGOL GASSET, J., *La franquicia, una estrategia de expansión*, EINIA, Barcelona 1992 p. 18.
- RODRÍGUEZ DELGADO, J.P., “La mercantilidad del contrato de transporte terrestre de mercancías” en *Revista de Derecho Mercantil*, num. 281/ 2011 parte Estudios, Ed. Civitas, Pamplona, 2011.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, M., “La conformidad material de las mercaderías en la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional: estado actual de la materia”, *Revista e- Mercatoria*, vol. 9, 1, (2010), p. 9.
- RODRÍGUEZ MORATA. F.A., *Venta de cosa ajena y evicción: estudio de las reglas del saneamiento por evicción en la compraventa*, Barcelona, Bosch, 1990.
- RODRIGUEZ SÁNCHEZ, S., *Las juntas arbitrales de transporte: constitución y funciones*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2010. SÁNCHEZ GAMBORINO, F.M., «Juntas Arbitrales de Transporte. Actividades de mediación», en AA.VV., *Manual de Derecho*

del transporte, dir. por MARTÍNEZ SANZ, F., Marcial Pons, Madrid, 2010, pág. 249 a 266.

- ROMERO MATUTE, B., “Régimen jurídico privado del contrato de transporte de viajeros por ferrocarril” en *Revista de Derecho del Transporte* 11 N.º 18 (2016) pp. 11-62.
- RUIZ PERIS, J.I., «Contrato de franquicia mixto de distribución y servicios: análisis comparado de su licitud antitrust en Derecho español y comunitario», *La Ley*, 1992-1, págs. 845-868.
- SACOVINI/M MARRAZZA V. *Les fils de Henri Ramel*, Francia, 23 de enero de 1996, Cour de Cassation, clout n.º 150, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960123f1.html> Consultada el 23 de septiembre de 2013.
- SÁEZ ÁLVAREZ, P., “EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE EN SOPORTE ELECTRÓNICO EN LA LEY DE NAVEGACIÓN MARÍTIMA DE 2014” en *Revista de Derecho del Transporte* N.º 25 (2020): 279-31.
- -SÁNCHEZ CALERO, F.: *Instituciones de Derecho Mercantil*, 2 Vol., Aranzadi, Navarra, p. 446.
- SCAEVOLA, Q. M.: *Código civil*, t. XX, 2ª ed., Madrid, 1958, pp. 633-634.
- SERRANO SANTAMARÍA, A., “La denuncia unilateral del contrato de distribución y la indemnización por clientela: comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de septiembre de 2010”, *Revista de Derecho Patrimonial*, nº 26, 2011, págs. 311-320.
- TELLARINI, G. “Las innovaciones introducidas por los nuevos Incoterms® de la cámara de comercio internacional” en *Revista de Derecho del Transporte* 33 N.º 28 (2021): 33-58.
- URÍA/MENÉNDEZ/SOTO, *Curso de derecho mercantil II*, Civitas, Navarra, 2007, p. 327.
- VALPUESTA FÉRNANDEZ, R.: “Comentario al art. 1262 CC”, en Ana Cañizares Laso, Pedro De Pablo Contreras, Javier Orduña Moreno y Rosario Valpuesta Fernández (Dirs.), *Código Civil comentado*, Vol. III, Thomson Civitas, Pamplona, 2011, p. 634.
- VAQUER ALOY, A., “El principio de conformidad: ¿Supraconcepto en el Derecho de obligaciones?”, en *Derecho privado europeo y modernización del derecho contractual en España*, Klaus Jochen ALBIEZ DOHRMANN (dir.), María Luisa PALAZÓN GARRIDO y María del Mar MÉNDEZ SERRANO (coords.), Atelier, Barcelona, 2011, p. 374.
- VÁZQUEZ DE CASTRO, E., *Del saneamiento en caso de evicción en Código Civil comentado*, Vol. IV, Navarra, Civitas, 2011.
- VICENT CHULIÀ, *Compendio Crítico de Derecho Mercantil*, 3ª edición, Tomo II, Ed. José M.ª Bosch, Barcelona, 1990, p. 338.

- VICENT CHULIÁ, F., *Concentración y Unión de Empresas ante el Derecho español*, Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación de Cajas de Ahorro, Madrid, 1971.
- VICENT CHULIÁ, F.: *Introducción al Derecho Mercantil*, Tirant lo Blanch, 21º ed., 2008, p. 985.
- VICENTE GUZMÁN, J.: “El contrato de transporte multimodal”, en *Revista de Derecho del Transporte*, núm. 5, Marcial Pons, Madrid, 2010, p. 164y ss.
- VICENTE MAMPEL, C., “EL PILAR DE MERCADO DEL «CUARTO PAQUETE» FERROVIARIO: UN NUEVO IMPULSO A LA COMPETITIVIDAD DEL FERROCARRIL EN EUROPA” en *Revista de Derecho del Transporte* N.º 21 (2018): 95-117.
- VV.AA., *Cuadernos de Derecho Judicial*, núm. 21, 2006 –monográfico dedicado al contrato de agencia, distribución y franquicia, además de las referencias existentes en las monografías generales sobre Derecho mercantil-.

XVI. ANEXOS

1. ANEXO 1

A continuación, adjuntamos un modelo de carta de porte y Documento de control administrativo para la realización de transporte público de mercancías por carretera, carta de porte CMR

(Orden FOM/2861/2012, BOE nº 5, de 5 de enero de 2013)

Datos de la persona que encarga el envío	Datos del transportista
Nombre o denominación social	Nombre o denominación social
NIF	NIF
Dirección	Dirección
Observaciones	Observaciones

Firma o sello	Firma o sello
Lugar de origen	Lugar de destino
Información de la mercancía	
Contenido	Peso
Fecha del envío	
Matrícula de los vehículos que intervienen en el transporte	
Vehículo tractor	Remolque o semirremolque
En caso de cambio de vehículo indicar matrículas de otros vehículos	
Vehículo tractor	Remolque o semirremolque
Vehículo tractor	Remolque o semirremolque
El envío fue recibido	
Lugar y fecha	Firma o sello

Carta de Porte / Transport Document		Página 1 de 1 Page 1 of 1	
Nº Carta de porte / Transport doc. number	Fecha de carga / Date of loading	Fecha de entrega / Date of receipt	
Expedidor / Consignor		Cargador / Loader	
Destinario / Consignee		Transportista / Carrier	
Número de albarán / Invoice number	Matrícula vehículo / Vehicle registration	Matrícula remolque / Trailer registration	
El conductor, mediante su firma declara que durante las operaciones de carga se ha seguido una relación de comprobaciones relativa a la carga de las mercancías peligrosas, habiendo iniciado el transporte cumpliendo con todos los requisitos exigibles por el ADR. The driver, by signing states that during the loading a dangerous goods check-list has been completed, initiating transport in compliance with all applicable requirements of the ADR.			Firma del conductor / Driver signature
Mercancía / Load	Nº y tipo de embalajes / No and type of packages	Trans. Cat. / Cat. trans.	Cantidad / Quantity
Observaciones de la expedición / Shipping remarks			
Recibo de la empresa receptora: Se ha recibido el número arriba indicado de bultos/recipientes/remolques, que parecen estar en buen estado. En caso contrario, indíquese en este espacio: OBSERVACIONES DE LA EMPRESA RECEPTORA: Receiving organization receipt: Received the above number of packages/containers/trailers in apparent good order and condition, unless stated hereon: RECEIVING ORGANIZATION REMARKS			
Empresa / Company		Firma del receptor / Receiver's signature	
Nombre y cargo del receptor / Name and status of receiver			

2 Ejemplar para el consignatario - Exempleaire du destinataire Copy for consignee

☐ C.M.R.

Marque el que proceda

☐ DOCUMENTO DE CONTROL
DOCUMENTO DE CONTROL (O. FOM/2861/2012 - BOE 05/07/2013)

Los requisitos en líneas gruesas deben ser rellenados por el porteador.
Les parties encadrées de lignes grasses doivent être remplies par le transporteur.
The spaces framed with heavy lines must be filled in by the carrier.

19 + 21 + 22

ambos inclusive y
y compris et
both inclusive and

1-15

A rellenar bajo la responsabilidad del remitente.
A remplir sous la responsabilité de l'expéditeur.
To be completed on the sender's responsibility.

1 Remitente (nombre, domicilio, país) - Expéditeur (nom, adresse, pays) - Sender (name, address, country)			Este transporte queda sometido, no obstante a toda cláusula contraria, al Convenio sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera (CMR). CMR Este transporte queda sometido, no obstante a toda cláusula contraria, al Convenio sobre el Contrato de Transportes, según la norma del B.O.E. 07/07/2013 - O. FOM/2861/2012. DOCUMENTO DE CONTROL			
2 Consignatario (nombre, domicilio, país) - Destinataire (nom, adresse, pays) - Consignee (name, address, country)			16 Porteador (nombre, domicilio, país) - Transporteur (nom, adresse, pays) - Carrier (name, address, country)			
3 Lugar de entrega de la mercancía (lugar, país) - Lieu prévu pour la livraison de la marchandise (lieu, pays) - Place of delivery of the goods (place, country)			17 Portadores sucesivos (nombre, domicilio, país) - Transporteur successifs (nom, adresse, pays) - Successive carriers (name, address, country)			
4 Lugar y fecha de carga de la mercancía (lugar, país, fecha) - Lieu et date de la prise en charge de la marchandise (lieu, pays, date) - Place and date of taking over of goods (place, country, date)			17 Bis Referencia Transportista			
5 Documentos anexos - Documents annexés - Attached documents			18 Reservas y observaciones del porteador / Reserves et observations du transporteur / Carriers reservations and observations El transportista no se responsabiliza de los perjuicios sufridos en la mercancía por exceso de carga, mal acondicionamiento o embalaje incorrecto, siendo responsabilidad del cargador así como las multas por exceso de peso.			
6 Marcas y números - Marques et numéros - Marks and numbers	7 Número de bultos - Nombre de colis - Number of packages	8 Clase de embalaje - Mode d'emballage - Type of package	9 Naturaleza de la mercancía - Nature de la marchandise - Nature of goods	10 N.º estadístico - N.º statistique - Statistical number	11 Peso bruto kg. - Poids brut, kg. - Gross weight in kg.	12 Volumen m³ - Cubage m³ - Volume in m³
13 Instrucciones del remitente / Instructions de l'expéditeur / Sender's instructions 14 Forma de pago / Prescriptions d'affranchissement / Form of payment 21 Formalizado en - a - le - 2.0 - Established in - on			19 Estipulaciones particulares / Conventions particulières / Special agreements La duración de este transporte estará sujeta a las normas establecidas en cada país en el acuerdo europeo sobre las condiciones de trabajo. Cuando las mercancías sean cargas combinadas, con diferencia de grados, el transportista no se hará cargo de los desperfectos de la mercancía, por la imposibilidad del mantenimiento de los grados de origen. Las partes intervinientes en este contrato con renuncia de su propio fuero, y para la resolución de cuantas cuestiones o controversias pudieran derivarse de este contrato, se someten expresamente a la competencia de la junta arbitral del transporte de esta provincia. Incluso en controversias que excedan de 3.000 euros. 20 A pagar por: - Remitente - Sender's - Moneda - Currency - Consignatario - Consignee Precio del transporte: Carriage Charges: - Descuentos: Deductions: - Líquido / Balance: - Suplementos: Supplém. Charges: - Gastos accesorios: Other expenses: + TOTAL: - 15 Reembolso / Remboursement / Cash on delivery			
22 Firma y sello del remitente - Signature et timbre de l'expéditeur - Signature and stamp of the sender			23 Firma y sello del transportista - Signature et timbre du transporteur - Signature and stamp of the carrier			
24 Recibo de mercancía / Merchandise recues / Goods received			Lugar - a - 2.0 - Lieu - le - on - Place Firma y sello del consignatario - Signature et timbre du destinataire - Signature and stamp of the consignee			

- En el caso de mercancías peligrosas, indicar además de la certificación reglamentaria, en la última línea del cuadro la clase, la letra y, en su caso, la letra.
- En le cas de marchandises dangereuses, mentionner, en plus de la certification réglementaire, dans la dernière ligne du tableau la classe, la lettre et, le cas échéant, la lettre.
- In case of dangerous goods mention, besides the certification, on the last line of the column the sor number and letter if any.

- Lugar y fecha de su redacción.
- Nombre y domicilio del remitente.
- Nombre y domicilio del transportista.
- Lugar y fecha de la toma de carga de la mercancía y lugar previsto para la entrega.
- Nombre y domicilio del destinatario.
- Denominación corriente de la mercancía y del modo de embalaje, así como de nominación generalmente reconocida de la mercancía, si ésta es peligrosa.
- Número de paquetes, sus marcas particulares y sus números.
- Cantidad de mercancía, expresada en peso bruto o de otra manera.
- Gastos relativos al transporte (precio del mismo, gastos accesorios, derechos de Aduana y otros gastos que sobrevengan desde la conclusión del contrato hasta el momento de entrega de la mercancía).
- Instrucciones exigidas por las formalidades de Aduana y otras indicaciones de que el transporte está sometido, aunque se haya estipulado lo contrario, al régimen establecido por el presente Convenio.

2. ANEXO 2

CARTA DE PORTE ADR PARA MERCANCÍAS PELIGROSAS

La carta de porte ADR recoge todos los puntos del acuerdo realizado para el transporte de mercancías peligrosas.

Tal y como se detalla en el artículo 35 del RD 97/2014, del 14 de febrero, la persona responsable de cargar la mercancía tiene la obligación de darle al conductor la carta de porte ADR antes de que se inicie el trabajo, es decir, el transporte de la mercancía.

Esta carta de porte contiene la siguiente información, la cual debe aparecer de forma legible:

- Número ONU, un número que siempre contiene las letras UN al principio.
- La Denominación Técnica y Oficial del transporte.
- El Número de Modelo de las diferentes etiquetas de mercancías.
- El Número de Modelo de las diferentes etiquetas de los riesgos subsidiarios.
- Número total de bultos transportados, así como la descripción reglamentaria de cada uno de ellos.
- Grupo de embalaje de cada una de las mercancías.
- El Volumen o la Cantidad Total de cada una de las mercancías peligrosas que serán objeto del transporte.
- El Nombre y la Razón Social del remitente y del receptor o destinatario de la mercancía.
- En algunos casos, debe aparecer la declaración de conformidad en los diferentes puntos específicos del contrato para el transporte de mercancías.
- En algunos casos, el código pertinente de restricción en los túneles.

En relación a la carta de porte ADR, cabe destacar que al finalizar el transporte de la mercancía peligrosa es necesario que se guarde una copia de la carta de porte ADR por un periodo de 1 año como mínimo. Esto se debe a que durante cualquier Inspección de Transporte Terrestre esa copia puede ser reclamada por los inspectores.

 C/ Alameda, 5. Escalera 2ªB Tlf: 977 14 82 41 Fax: 977 14 86 66 Móvil: 615 52 26 90 C/ 500 y Barrio de la Merced (Aldaya) C.P. 483004-50 transportes.romero@telefonos.net		Formalizado en _____ a _____ de _____ de _____	
CARTA DE PORTE ADR			
certifica que las mercancías más abajo mencionadas se admiten al transporte por carretera y que su estado, acondicionamiento, envase y etiquetaje están de acuerdo con las disposiciones de ADR 2007 (Acuerdo Europeo el Transporte Internacional de Mercancías Peligrosas por Carretera)			
El transportista abajo firmante declara: 1ª Que el vehículo cumple las condiciones que establece el Acuerdo Europeo sobre el Transporte Internacional de Mercancías Peligrosas por Carretera 2ª Que la carga y/o estiba de la mercancía se ha efectuado correctamente según las instrucciones del citado Acuerdo. 3ª Que ha recibido de _____ la Hoja de Instrucciones Escritas respecto a naturaleza del peligro de la mercancía, medidas de seguridad y otras a tomar en caso de accidente, incendio, derrame y otros, las cuales ha leído y conoce. 4ª Conocer las disposiciones generales y especiales sobre vehículos, carga, descarga y manipulación de la mercancía, circulación y otras que establece para este transporte el citado acuerdo.			
MERCANCÍAS			
PRODUCTO/UN/CONTENIDO	DESCRIPCIÓN BULTOS	PESO	
		kg.	
		kg.	
		kg.	
		kg.	
		kg.	
		kg.	
		kg.	
Peso Total Mercancía ADR		kg.	
EXPEDIDOR:	TRANSPORTISTA	SUBCONTRATISTA:	DESTINATARIO:
CALLE		NOMBRE	NOMBRE
POLIGONO		CALLE	CALLE
LOCALIDAD		POLIGONO	POLIGONO
PROVINCIA		LOCALIDAD	LOCALIDAD
		PROVINCIA	PROVINCIA
OBSERVACIONES:			

 C/ Pádua, 2. Local 208 Tel: 007 14 82 85 Fax: 007 14 86 66 Email: info@trm.com 02000 Y Berrío Norte (Abasco) C.F. 833268-59 info@trm.com	Formalizado en _____ a ____ de _____ de ____		
CARTA DE PORTE ADR			
certifica que las mercancías más abajo mencionadas se admiten al transporte por carretera y que su estado, acondicionamiento, envasado y etiquetado están de acuerdo con las disposiciones de ADR 2007 (Acuerdo Europeo el Transporte Internacional de Mercancías Peligrosas por Carretera) El transportista abajo firmante declara: 1ª Que el vehículo cumple las condiciones que establece el Acuerdo Europeo sobre el Transporte Internacional de Mercancías Peligrosas por Carretera 2ª Que la carga y/o estiba de la mercancía se ha efectuado correctamente según las instrucciones del citado Acuerdo. 3ª Que ha recibido de _____ la Hoja de Instrucciones Escritas respecto a naturaleza del peligro de la mercancía, medidas de seguridad y otras a tomar en caso de accidente, incendio, derrame y otros, las cuales ha leído y conoce. 4ª Conocer las disposiciones generales y especiales sobre vehículos, carga, descarga y manipulación de la mercancía, circulación y otras que establece para este transporte el citado acuerdo.			
MERCANCÍAS			
PRODUCTO/UN/CONTENIDO	DESCRIPCIÓN BULTOS	PESO	
		kg.	
		kg.	
		kg.	
		kg.	
		kg.	
		kg.	
		kg.	
Peso Total Mercancía ADR		kg.	
EXPEDIDOR: CALLE POLIGONO LOCALIDAD PROVINCIA	TRANSPORTISTA	SUBCONTRATISTA: NOMBRE CALLE POLIGONO LOCALIDAD PROVINCIA	DESTINATARIO: NOMBRE CALLE POLIGONO LOCALIDAD PROVINCIA
OBSERVACIONES: 			

ANEXO 3

Modelo de Bill OF LEADING

 MAERSK LINE		BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT		SCAC MAEU B/L No. 855291456
Shipper BENIMACLET EXPORTS S.A. PLAZA DE BENT 1 BENIMACLET (VALENCIA) 46020 PHONE: 963212223		Booking No. 855291456 Export references Onward inland routing (Not part of Carriage as defined in clause 1. For account and risk of Merchant)		Svc Contract 182020
Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named Person or "to order of bearer") BEST OF SPAIN, INC. 302W. LAMAR ST, SUITE E 31709 AMERICUS, GEORGIA, USA TEL:+1-229-924-3035 FAX: +229-924-6250 ATENTION: BILL HARRIS		Notify Party (see clause 22) EXCELCO TRADING L.P. 17 BATTERY PLACE, SUITE 1010 NEW YORK, NY 10004 TEL:212 344 6771 FAX:212 344 8723 George TsatsiosGtsatsios@exceltrade.com		
Vessel (see clause 1 + 19) MAERSK RIO GRANDE	Voyage No. 0766	Place of Receipt. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)		
Port of Loading BENIMACLET	Port of Discharge NEWARK	Place of Delivery. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)		

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER		
Kind of Packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No. 25 CONTAINERS SAID TO CONTAIN LOTS OF CHUFAS 1 BAG OF 17370.000 KGS NET OCIA CERTIFIED CROP 2007 REGISTER FDA N° 19679922310 SHIPPER SEAL: I-00127 CUSTOMS SEAL: I00127	Weight 17370.000 KGS	Measurement 20.000 CBM

Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (see clause 14)					
Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect
BASIC OCEAN FREIGHT	1500.00	PER CONTAINER	USD		1500.00
BUNKER ADJUSTMENT FACTOR	0.00	PER CONTAINER	USD		0.00
CHASSIS USAGE	0.00	PER CONTAINER	USD		0.00
GOVERNMENT AGENCY	0.00	PER CONTAINER	USD		0.00
DOCUMENTATION FREE	0.00	PER BILL OF LADING	USD		0.00
HANDLING CHARGE DESTINAT	0.00	PER CONTAINER	USD		0.00
EMERGENCY BUNKER SURCHAC	0.00	PER CONTAINER	USD		0.00

Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier. 25 CONTAINERS	Place of Issue of B/L BENIMACLET (SPAIN)	SHIPPED, as far as ascertained by reasonable means of checking. In apparent good order and condition unless otherwise stated herein, the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled "Carrier's Receipt" for carriage from the Port of Loading (or the Place of Receipt, if mentioned above) to the Port of Discharge (or the Place of Delivery, if mentioned above), such carriage being always subject to the terms, rights, defenses, provisions, conditions, exceptions, limitations, and liabilities hereof (INCLUDING ALL THOSE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF NUMBERED 1-26 AND THOSE TERMS AND CONDITIONS CONTAINED IN THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) and the Merchant's attention is drawn in particular to the Carrier's liabilities in respect of on deck stowage (see clause 18) and the carrying vessel (see clause 19). Where the bill of lading is non-negotiable the Carrier may give delivery of the Goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original bill of lading. Where the bill of lading is negotiable, the Merchant is obliged to surrender one original, duly endorsed, in exchange for the Goods. The Carrier accepts a duty of reasonable care to check that any such document which the Merchant surrenders as a bill of lading is genuine and original. If the Carrier complies with this duty, it will be entitled to deliver the Goods against what it reasonably believes to be a genuine and original bill of lading, such delivery discharging the Carrier's delivery obligations. In accepting this bill of lading, any local customs or privileges to the contrary notwithstanding, the Merchant agrees to be bound by all Terms and Conditions stated herein whether written, printed, stamped or incorporated on the face or reverse side hereof, as fully as if they were all signed by the Merchant. IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated on this side have been signed and wherever one original Bill of Lading has been surrendered any others shall be void.
Number & Sequence of Original B(s)/L THREE/3	Date of Issue of B/L 2014-12-12	
Declared Value (see clause 7.3)	Shipped on Board Date	

Signed for the Carrier A.P. Møller - Maersk A/S trading as Maersk Line
 MAERSK BENIMACLET S.A.

ANEXO 4

MODELO DE SOLICITUD DE ARBITRAJE

D....., con DNI nº....., como más procedente sea en derecho, comparece y dice:

Que por medio del presente escrito solicita la gestión y administración de Arbitraje, de conformidad con el Reglamento de la Corte de Arbitraje de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife, en virtud del convenio arbitral contemplado en la cláusula nº..... del contrato de

Que la gestión y organización del arbitraje se solicita frente a la entidad “.....”, con CIF....., y con domicilio en....., a fin de (mencionar la controversia surgida y breve mención de la pretensión), tan sólo a efecto de adelantar la controversia que se planteará con más amplitud y concreción en las alegaciones correspondientes que con posterioridad se formularán.

En su virtud,

SUPLICO A LA CORTE DE ARBITRAJE DE ESTA CÁMARA que, tenga por presentado este escrito, con sus documentos, y basándose en ello y a la petición formulada en el mismo, iniciar el procedimiento arbitral.

Es Justicia que pido en Santa Cruz de Tenerife, a.....de 2010

Fdo.....

DNI.....

Datos.....

Fuente: Corte de Arbitraje de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife.

ANEXO V

CONTRATO DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL

Este contrato de **COMPRA-VENTA** se celebra por una parte la empresa

..... representada en este acto por , y por

la otra la empresa Representada por , a quienes

en lo sucesivo se les denominará “El vendedor” y “El comprador” respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES:

DECLARA “EL VENDEDOR”:

I.- Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República de COLOMBIA según consta en la escritura.....

II.- Que dentro del objeto social se encuentran entre otras actividades: la fabricación, comercialización, importación y exportaciones de.....

III.- Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

IV.- Que el señor (a) es su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

V.- Que tiene su domicilio en, mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

DECLARA “EL COMPRADOR”:

I.- Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de la República de y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de “Elvendedor”

II.- Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

III.- Que el señor es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

IV.- Que tiene domicilio en, mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

AMBAS PARTES DECLARAN:

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y así a tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS:

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO. - Por medio de este instrumento “El vendedor” se obliga a vender y “El comprador” a adquirir KGS o UNIDADES, etc., de

SEGUNDA. - PRECIO. - El precio de los productos objeto de este contrato que “El comprador” se compromete a pagar, será la cantidad de USD

INCOTERMS “.....” puerto de INCOTERMS 2010 CCI.

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas y sociales extremas en el país de origen o en el destino, en perjuicio de las partes.

TERCERA. FORMA DE PAGO. - “El comprador” se obliga a pagar a “El vendedor” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante , contra entrega

de los siguientes documentos: Factura, B/L, etc. De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, “El comprador”, se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se realicen los trámites necesarios para su cancelación en las condiciones señaladas.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito o sistema de pago convenido serán por cuenta de “El comprador”.

CUARTA. ENVASE Y EMBALAJE DE MERCANCÍAS. - “El vendedor” se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda, cumpliendo con las especificaciones siguientes: EMPACADO EN (colocar información detallada).

QUINTA. FECHA DE ENTREGA. - “El vendedor” se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los (cantidad de días) días,

contados a partir de la fecha de confirmación por escrito del pedido y convenido el sistema de pago previsto en la cláusula tercera.

SEXTA. PATENTES Y MARCAS. - “El vendedor” declara y “El comprador” reconoce que los productos objeto de este contrato se encuentran debidamente registrados al amparo de la patente o registro de propiedad No o la Marca 6

ANTE EL INSTITUTO COLOMBIANO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL o

INVIMA o ICA según sea el caso.

Así mismo “El comprador” se compromete a notificar al “Vendedor”, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido de dicha patente o marca, a fin de que “El vendedor” pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

SÉPTIMA. VIGENCIA DEL CONTRATO. - Ambas partes convienen que una vez “El vendedor” haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera, y “El comprador” haya cumplido con cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, se da por terminado.

OCTAVA. RESCISIÓN POR INCUMPLIMIENTO. - Ambas partes podrán rescindir este contrato en caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de

tomar medidas necesarias para reparar el incumplimiento dentro de los 10 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumplido el término a que se refiere el inciso anterior.

NOVENA. INSOLVENCIA. - Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

DÉCIMA. SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES. - La rescisión o terminación de este contrato no afecta de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deben diferirse a fecha posterior, en consecuencia, las partes podrán exigir aun con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DÉCIMA PRIMERA. CESIÓN DE DERECHOS Y OBLIGACIONES. - Ninguna

de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivadas de este contrato, salvo acuerdo establecido por escrito previamente.

DÉCIMA SEGUNDA. LÍMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL. -

Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en el presente contrato, los cuales podrán reanudarse de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DÉCIMA TERCERA. LEGISLACIÓN APLICABLE. - En todo lo convenido y en lo que se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República de COLOMBIA particularmente lo dispuesto en la “Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías” y, en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidas por éstas.

DÉCIMA CUARTA. ARBITRAJE. - Para la interpretación, ejecución y cumplimiento de las cláusulas de este contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen en someterse a la conciliación y arbitraje para el comercio exterior existente en el país exportador.

Se firma éste contrato en la ciudad de ,..... a los días del mes de

.....de, 20....

EL VENDEDOR: EL COMPRADOR:

.....Representante Legal

Descarga e imprime 3 copias de la carta de porte, que servirán de confirmación de tu envío: 1 copia para ti, 1 copia para el transportista y 1 copia para el destinatario. Si el transportista tiene su propia carta de porte, puedes utilizarla

ANEXO VI

Documento de control administrativo para la realización de transporte público de mercancías por carretera

(Orden FOM/2861/2012, BOE nº 5, de 5 de enero de 2013)

Datos de la persona que encarga el envío	Datos del transportista
Nombre o denominación social	Nombre o denominación social
NIF	NIF
Dirección	Dirección
Observaciones	Observaciones
Firma o sello	Firma o sello
Lugar de origen	Lugar de destino
Información de la mercancía	
Contenido	Peso
Fecha del envío	
Matrícula de los vehículos que intervienen en el transporte	

Vehículo tractor	Remolque o semirremolque
En caso de cambio de vehículo indicar matrículas de otros vehículos	
Vehículo tractor	Remolque o semirremolque
Vehículo tractor	Remolque o semirremolque
El envío fue recibido	
Lugar y fecha	Firma o sello

ANEXO VII

CONTRATO DE FLETAMENTO

En....., a..... de..... de.....

REUNIDOS

De un parte, con domicilio en....., calle....., nº..... Constituida regularmente con arreglo a las leyes de, en documento público otorgado ante el fedatario D....., e inscrita en el registro mercantil con el número..... Actúa en su calidad de..... Se halla representada por D.

....., consejero delegado de la entidad, según poderes recogidos en escritura pública otorgada ante D.

..... convenientemente registrados en..... al....., con NIF..... En adelante FLETANTE

Y de otra D., con domicilio en..... calle..... nº representada por

Don..... en su calidad de....., con D.N.I o NIF en su caso..... En adelante FLETADOR.

MANIFIESTAN

1.- El fletante ostenta la propiedad de un buque de nombre....., bajo bandera clasificado

como y de toneladas de peso muerto, con pies cúbicos de capacidad y navegar a plena carga a la velocidad de nudos con buen tiempo y mar llana, siendo su consumo de toneladas de combustible líquido. Se encuentra inscrito en el Registro de buques al To- mo....., folio....., número..... y se halla libre de cargas y gravámenes, no estando sujeto a embargo o retención judicial.

2.- Se encuentra asegurado en la Compañía..... con póliza número..... de fecha....., que habrá de mantenerse vigente o sustituida por otra de las mismas características sin solución de la continuidad durante toda la vigencia de este contrato.

3.- El fletador necesita para sus operaciones comerciales de transporte un buque de las características indicadas y, en consecuencia, reconociéndose ambas partes capacidad bastante para el acto que celebran, deciden libremente concertar un contrato de fletamento, con sujeción al sentido y alcance de las siguientes.

ESTIPULACIONES

Primera. - El fletante pone a disposición del fletador durante un tiempo de..... a partir de..... en el puerto de....., el buque que se describe en el apartado 1 anterior y éste declara recibirlo a su entera satisfacción en el estado en el que se encuentra, perfectamente hábil y equipado para navegar y transportar la carga de mercancías que el fletador se propone.

Segunda. - El precio del fletamento se cifra en un montante de..... a contar desde el día.....

de de según consta en la cláusula anterior. Su pago se efectúa mediante cada días y por adelantado. De no efectuarse el pago, el fletante tiene derecho a retirar el buque, sin menoscabo de las reclamaciones de daños y perjuicios si fueran probados. A este fin mediará un preaviso de..... días, con objeto de que el fletador avise a los clientes cargadores para que puedan retirar la carga y embarcarla en otro de semejantes condiciones hasta su destino.

Tercera. - El fletador corre con los gastos de combustibles, puertos, practicajes, servicios de botes, derechos y tasas, muelles y otros, excepto los de oficiales y tripulación del buque, así como los impuestos de toda clase, gastos de agentes, comisiones, carga, trimado, pesaje, estiba, descarga, apuntado y entrega del cargamento, reconocimiento de escotillas, y aparejos para amarres.

Cuarta. - El fletante abona los salarios y provisiones, seguros del buque, pertrechos de cubierta y máquinas para el mantenimiento en correcto estado de navegabilidad de casco y maquinaria durante el servicio contratado.

Quinta. - El Capitán y la tripulación permanecerán a las órdenes del fletador, actuando todos ellos con la debida diligencia. Aquél, y en su caso el jefe de máquinas, pondrán a disposición del fletador los Diarios de abordo. El fletador, por su parte, impartirá las instrucciones oportunas sobre viajes y destinos.

Sexta. - Cualquier daño al buque o a sus pertrechos, producidos por el fletador o sus estibadores será comunicado por escrito por el Capitán, de acuerdo con los Agentes del buque o el Sobrecargo, determinándose las causas que lo motivaron. En caso de negligencia de aquellos será responsable de los mismos el fletador, que también responde de los que se produzcan por carga de mercancías diferentes a las estipuladas, o por efectuarlas, estibarlas o descargarlas en forma irregular o negligente por parte de su personal, sin perjuicio de las responsabilidades personales que procedan por infracción de las normas legales y reglamentarias sobre la seguridad.

Séptima. - El fletador podrá subarrendar el buque, participándolo al fletante, pero responderá en todo caso de las actuaciones del subfletador o personal a su servicio y del cumplimiento de este contrato. Podrá igualmente tratar directamente con la tripulación los trabajos de carga, descarga y reparaciones de averías ocasionadas por el cargamento de la mercancía.

Octava. - El fletador podrá hacer pintar su nombre comercial y distintivos en el costado del buque, e incluir su propio pabellón, devolviéndolo luego en el estado en que lo recibió.

Novena. - El contrato se extingue por el transcurso del tiempo pactado, debiendo el fletador devolver el buque en el puerto de..... Igualmente queda extinguido por pérdida o desaparición del buque, desde el momento mismo del siniestro si fuere conocido y en caso contrario desde la última noticia que se tuviere.

Décima. - Si llegado el término del contrato no fuera devuelto el buque en la forma estipulada, el fletante puede ejercitar las acciones pertinentes de recuperación, previo requerimiento fehaciente al fletador. De hallarse de viaje al puerto de devolución, se calculará el retraso evaluando el gasto del flete por los días que falten hasta completar el viaje.

Undécima. - Cualquier litigio, discrepancia en torno al cumplimiento e interpretación de este contrato, o que este directa o indirectamente relacionado con el, se someterá a arbitraje, con renuncia expresa de las partes al fuero propio que haya de corresponderles y en el marco de la Cámara de Comercio de....., a la que se encomienda su gestión, administración, designación de árbitros de conformidad a su reglamento y estatutos. En lo que por normas imperativas no pueda ser sometido a arbitraje, las partes, con renuncia al fuero propio que pueda corresponderles, se someten a la jurisdicción de los Tribunales de.....

Duodécima. - La invalidez de alguna de las estipulaciones de este contrato no afectará a los demás, que se consideran vigentes en virtud del principio in favor negotii. Para cuantas dudas no puedan ser resueltas con el presente contrato, las partes se someten expresamente a las condiciones generales de la Póliza Baltime vigentes en este momento, y subsidiariamente a la legislación del país....., sin perjuicio de las normas imperativas y de orden público que resulten de aplicación por Derecho Internacional Privado.

En señal de aceptación y conformidad firman ambas partes contratantes el presente contrato que se extiende por triplicado y a un solo efecto en lengua....., en el lugar y fecha arriba indicados.

Por el fletante Por el fletador

Fuente: Cámara de Comercio de Sevilla.

ANEXO VIII

CONTRATO DE SERVICIO DE TRANSPORTE AÉREO INTERNACIONAL REGULAR DE PASAJEROS

Aerolínea o Volaris. - Concesionaria Vuela Compañía de Aviación, S.A.P.I. de C.V.

Aerolínea Inicial. - En vuelos interlineales, es aquella que tiene derechos de tráfico en el primer Tramo de Vuelo y, por consiguiente, transporta a los Pasajeros en dicho Tramo.

Aerolínea Final. - En vuelos interlineales, es aquella que tiene derechos de tráfico en el segundo o último Tramo del Vuelo y, por consiguiente, recibe de la Aerolínea Inicial los Pasajeros para, posteriormente, transportarlos en dicho Tramo.

Aerolínea Vendedora. - En vuelos interlineales, es aquella que comercializa un Boleto u orden de transporte para sus propias rutas o las de la otra Parte.

Aeropuerto. - Aeródromo civil de servicio público que cuenta con instalaciones y servicios adecuados para la recepción y despacho de aeronaves, pasajeros, carga y correo del servicio de transporte aéreo regular.

Boleto y/o Itinerario. - Para efectos de este contrato, es el documento físico o electrónico que constituye el billete de pasaje que forma parte integrante de este contrato identificable mediante un número o contraseña (clave alfanumérica) emitido por los sistemas electrónicos de Volaris, que contiene el nombre completo del pasajero, lugar y fecha de emisión, periodo de validez, número de boleto, la clave/código de reservación o PNR

(clave alfanumérica), la ruta (punto de partida y de destino) fecha, horario y número de vuelo, datos de la Aerolínea, indicación de horario de llegada al Aeropuerto y cierre de vuelo, indicación de por lo menos una de las escalas en caso de que existan, tarifa desglosada aplicada, y demás especificaciones requeridas para el servicio de transporte aéreo establecidas en la normatividad nacional e internacional aplicable. El servicio de transporte aéreo está sujeto a los términos y condiciones establecidos en el presente contrato y en las políticas publicadas en el Sitio de Internet, así como en los módulos de atención a pasajeros. Para el cálculo de compensaciones e indemnizaciones a que el pasajero pudiera tener derecho conforme a la Ley aplicable, el presente Contrato y las Políticas de Compensación, se considerará el monto total incluyendo la tarifa por el transporte aéreo, impuestos, y cualquier otro cargo cubierto por el pasajero relacionado con dicho servicio de transporte aéreo.

Call Center. - El servicio de atención telefónica de Volaris, a través del cual el Pasajero puede solicitar información, adquirir y/o cambiar el transporte aéreo contratado.

Convenio o Convenio de Montreal. - Convenio para la Unificación de Ciertas Reglas para el Transporte Aéreo Internacional celebrado en Montreal en 1999 (“Convenio de Montreal”).

D.O.T. - Departamento de Transporte de los Estados Unidos de América (DOT).

Equipaje Documentado.- Es la valija o valijas entregadas a la Aerolínea para su transportación de manera onerosa o gratuita (acorde a las políticas de la Aerolínea), mismas que deberán cumplir con las indicaciones de dimensión, peso y volumen establecidas por Volaris, cuyas tarifas, impuestos aplicables, así como en su caso, el costo total, políticas términos y condiciones se podrán consultar en el Sitio de Internet, a través del Call Center, la aplicación móvil o en los mostradores de Volaris en los Aeropuertos.

Equipaje Documentado Interlínea. - Equipaje documentado que será transportado por las rutas de Volaris y de la aerolínea con que tenga celebrado un Convenio Interlineal, acorde las políticas de cada una de éstas y de conformidad con el presente Acuerdo.

Ley. - La Ley de Aviación Civil

Pasajero. - Persona física que recibirá el servicio de transporte aéreo contratado.

PNR. - Clave alfanumérica que identifica el servicio de transporte aéreo contratado y que consta en el Boleto y/o Itinerario.

Protocolo de Bioseguridad. - Conjunto de medidas preventivas provisionales implementadas por Volaris para proteger la salud y seguridad personal de los pasajeros, así como de su propio personal con la finalidad de hacer frente a la contingencia o emergencia sanitaria que sea declarada por las autoridades, cuya observancia es obligatoria para estar en condiciones de prestar el servicio de transporte aéreo.

Servicio de Transporte Aéreo Interlineal.- Trayecto comprendido por una o más rutas que operan las Aerolíneas Concesionaria Vuela Compañía de Aviación, S.A.P.I. de C.V. y/o la aerolínea con que tenga celebrado un Convenio Interlineal los cual tiene un punto de origen y otro de destino, pudiendo ser sencillo, el que va de punto de origen a punto de destino; y redondo, el que va de punto de origen a punto de destino y de regreso, con

independencia de que el mismo se componga de uno o varios Tramos y sea operado por distintas Aerolíneas.

Sitio de Internet. <http://www.volaris.com>

Tramo. - Parte del Vuelo en los Servicios de Transporte Aéreo Interlineal que será operado por Volaris o por la aerolínea con que tenga celebrado un Convenio Interlineal, en los tramos o rutas en las que cuenten con los derechos de tráfico correspondientes.

UMA. - La Unidad de Medida y Actualización como referencia económica en pesos para determinar la cuantía del pago de las obligaciones y supuestos previstos en las leyes federales y entidades federativas.

Cláusula Primera. Del servicio de transporte aéreo.

Volaris proporcionará al Pasajero el servicio de Transporte Aéreo Internacional de un lugar de origen a uno de destino, sujeto a los términos, condiciones y políticas que se encuentran publicadas en el Sitio de Internet y que son aceptadas al momento de contratar el servicio por cualquiera de los canales de compra de Volaris operados por Concesionaria Vuela Compañía de Aviación, S.A.P.I. de C.V.

A su vez, Volaris proporcionará al Pasajero el servicio de Transporte Aéreo Interlineal operado por Concesionaria Vuela Compañía de Aviación, S.A.P.I. de C.V. y la aerolínea con que tenga celebrado un Convenio Interlineal, a través de las rutas sobre las que Volaris o la otra aerolínea tengan derechos de tráfico, acorde a los términos y condiciones de operación de Volaris así como del operador de transporte aéreo con que tenga celebrado el Convenio Interlineal que corresponda.

El Pasajero como contraprestación se obliga a pagar un precio cierto y en dinero más los impuestos, derechos o cargos, como son el Impuesto al Valor Agregado, la Tarifa de Uso de Aeropuerto o Cargo por Revisión de Seguridad, Derecho de No Inmigrante Impuesto de Impuesto de Agricultura, Aduana, Impuesto de Transporte Internacional, Cargo por Instalaciones al Pasajero o cualquier otro que resulte aplicable de tiempo en tiempo, mismos que el Pasajero podrá consultar en el Sitio de Internet, a través del Call Center, la aplicación móvil o en los módulos de venta de Volaris que, en su caso, estén disponibles en los Aeropuertos.

Cláusula Segunda. Del Pasajero

. El pasajero tendrá los derechos que señala la Ley, cuyo detalle está disponible en el Sitio de Internet, así como en los módulos de atención a pasajeros de Volaris y que constituyen un anexo al presente contrato para formar parte integrante del mismo.

El Pasajero tiene derecho a ser transportado en la ruta contratada y, en su caso, a que se transporte su equipaje al destino final contratado.

El Pasajero tiene las siguientes obligaciones, así como las que de tiempo en tiempo se señalen en las leyes aplicables:

I. Proporcionar información, datos personales y medios de contacto veraces, al momento de la compra del boleto.

II. Pagar el importe del Boleto. Cumplir con la legislación aplicable, el presente Contrato y las políticas, términos y condiciones de Volaris, que el Pasajero podrá consultar en el Sitio de Internet, a través del Call Center, la aplicación móvil o en los mostradores de Volaris en los Aeropuertos.

IV. Presentar documentos oficiales de identificación vigentes a solicitud de la Aerolínea o del personal autorizado del aeropuerto y aquellos documentos que la autoridad migratoria requiera.

V. Acatar las normas de seguridad y operación que le indique la tripulación del vuelo, así como aquellas relativas al uso de los aeropuertos.

VI. Presentarse en el aeropuerto conforme a los horarios indicados en el Boleto y/Itinerario

VII. Ocupar el asiento asignado, a menos que la le solicite o le autorice ocupar uno distinto; y

VIII. Las demás que establezcan la Ley y demás ordenamientos. El adquiriente del Boleto y/o el Pasajero acepta conocer los términos y condiciones del presente contrato, así como los establecidos en las políticas del servicio publicadas en el Sitio de Internet, la aplicación móvil, así como en los módulos de atención al pasajero, por lo que el Pasajero se obliga a revisar periódicamente los sitios antes mencionados con la finalidad de conocer si ha habido modificaciones.

Las responsabilidades de la Aerolínea están reguladas conforme a la legislación aplicable, incluyendo sin limitar, los Tratados Internacionales vigentes.

Cláusula Tercera. De los Pasajeros con discapacidad y/o necesidades especiales.

Los pasajeros con discapacidad, tienen derecho a ser transportados de conformidad con las medidas de seguridad operacional correspondientes y a transportar sin costo sillas de ruedas, andadores, prótesis o cualquier otro instrumento, siempre y cuando hagan uso de dicho instrumento de manera personal y esté directamente asociado con su discapacidad.

Aquellos pasajeros que requieran de un tanque de oxígeno médico deberán dar aviso a la Aerolínea con por lo menos 72 (setenta y dos) horas de anticipación a la hora del vuelo. Aquellos pasajeros que requieran el uso de un ventilador, respirador, máquina de presión positiva continua en las vías respiratorias o concentrador de oxígeno portátil propio deberán dar aviso a la Aerolínea con por lo menos 48 (cuarenta y ocho) horas de anticipación a la salida del vuelo.

Aquellas personas que requieran de un asiento extra, de conformidad con los procedimientos de seguridad de la Aerolínea deberán solicitarlo al momento de su reservación o al comprar su Boleto, momento en el cual se le informará al pasajero de las tarifas aplicables.

Mujeres embarazadas, infantes, menores sin acompañante durante su transportación, podrán solicitar los servicios que requieran al adquirir sus Boletos bajo los términos y condiciones del servicio de Volaris, mismos que pueden ser consultados en el Sitio de Internet, a través del Call Center, la aplicación móvil o en los mostradores de Volaris en los Aeropuertos.

Las personas con discapacidad y/o movilidad reducida pueden viajar sin necesidad de presentar comprobantes médicos o de firmar cartas responsivas u otros formatos o requerimientos especiales, salvo en los casos en que el pasajero:

Viaje en camilla o incubadora.

Necesite oxígeno médico durante el viaje.

Presente alguna de las condiciones médicas consideradas como contraindicaciones para volar, según la Organización Mundial de la Salud (OMS). En estos casos, el pasajero deberá presentar un certificado médico de aptitud para volar.

Cuando la capacidad intelectual o psicosocial de la persona no le permita desenvolverse y seguir instrucciones sin asistencia.

Las personas con discapacidad y/o movilidad reducida, tienen derecho a viajar con un perro guía o un animal de servicio en cabina de pasajeros, sin cargo extra, presentando el certificado correspondiente que así lo avale.

Las personas con discapacidad y/o con movilidad reducida deben ser ubicadas, de acuerdo a disponibilidad, en los asientos más próximos a las puertas de abordaje acorde a las medidas de seguridad de la Aerolínea. Las sillas de ruedas se documentarán como equipaje, sin costo adicional al pasajero. En caso de que la persona con discapacidad y/o movilidad reducida quiera documentar una silla adicional, lo podrá hacer como parte de su franquicia de equipaje o pagando los cargos correspondientes por equipaje adicional. La documentación de las sillas de ruedas con batería húmeda se sujetará a la Norma Oficial Mexicana que regule el transporte de mercancías peligrosas por vía aérea emitida por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Para vuelos internacionales hacia Estados Unidos de América, se estará, de manera adicional a lo señalado en el presente, a lo dispuesto por el DOT y la regulación y/o tratados Internacionales aplicables.

Cláusula Cuarta. De los Boletos.

Los Boletos no son transferibles ni reembolsables. Es obligación del Pasajero verificar que su nombre y demás datos necesarios para la prestación del servicio se anoten correctamente. Para vuelos hacia y desde Estados Unidos de América. El Pasajero podrá cancelar su vuelo dentro de las veinticuatro (24) horas siguientes a la compra, siempre y cuando la fecha de vuelo no esté dentro de los siete (7) días siguientes a la fecha de compra. En caso de cambios de fecha de vuelo, deberá pagar la nivelación tarifaria que corresponda.

El Boleto es válido en los horarios, fechas, rutas o destinos establecidos en el mismo, siempre y cuando el pasajero haya cumplido con los términos y condiciones establecidos en el presente Contrato.

La ausencia, irregularidad o pérdida del boleto no afectará la existencia ni la validez del servicio contratado. El Pasajero podrá solicitar, a través del Call Center o en los mostradores de Volaris en los Aeropuertos la información de su reservación siempre y cuando proporcione los datos que le sean requeridos para la identificación de su reservación.

La responsabilidad de la Aerolínea respecto a la emisión de los Boletos y/o Itinerarios estará regulada por la legislación aplicable, incluyendo sin limitar, los Tratados Internacionales vigentes.

Cláusula Quinta. De la documentación.

El Pasajero deberá presentarse en los mostradores del Aeropuerto por lo menos con 180 (ciento ochenta) minutos antes de la hora de salida del vuelo, considerando que el presente Contrato regula vuelos internacionales.

En caso de que el Pasajero realice su documentación en terminales alternas al Aeropuerto, deberá presentarse con la anticipación adicional que al efecto señale la Aerolínea en el Sitio de Internet, a través del Call Center, la aplicación móvil o en los mostradores de Volaris en los Aeropuertos.

Una vez documentado el Pasajero, deberá presentarse por lo menos 60 (sesenta) minutos previos a la salida del vuelo en la sala de última espera, con su pase de abordar e identificación oficial vigente y, en su caso, aquellos documentos que la autoridad migratoria requiera, los cuales deben mostrarse al personal de Volaris para abordar la aeronave, sin que ello signifique que el Pasajero no cumpla con la obligación de presentarse con la anticipación de por lo menos con 120 (ciento veinte) minutos antes de la hora de salida del vuelo para documentarse en mostradores del Aeropuerto.. El incumplimiento del Pasajero de estos requisitos, libera a Volaris de cualquier responsabilidad, ya que las acciones negativas o contrarias al orden y control, dificultan la operación de Volaris, en perjuicio de aquellos Pasajeros que sí cumplen con los requisitos señalados.

Cláusula Sexta. Del equipaje.

Para Vuelos en rutas de Estados Unidos y Centro América. El Pasajero tendrá derecho a transportar sin cargo adicional el equipaje documentado y de mano, en vuelos en rutas de Estados Unidos y Centro América, que este incluido en la reservación que seleccione: Vuela Básica, Vuela Clásica y Vuela Plus, que cumplan con las indicaciones de dimensión y volumen establecidas por Volaris para garantizar la seguridad y comodidad de los Pasajeros, cuyo detalle podrá consultarse en el Sitio de Internet, a través del Call Center, la aplicación móvil o en los mostradores de Volaris en los Aeropuertos. Volaris proporcionará al pasajero, un talón de equipaje por cada pieza que le sea entregada para su transporte de conformidad con la normatividad aplicable.

Para Vuelos Interlineales.

El Cliente podrá transportar equipaje documentado y de mano, que cumpla con las indicaciones de dimensión, peso y volumen establecidas por las Partes en el Boleto emitido por la Aerolínea Vendedora, bajo los términos y condiciones de las aerolíneas que presten el Servicio de Transporte Aéreo Interlineal y acorde a los Tratados Internacionales aplicables, en el cual se indicarán las especificaciones de equipaje para cada Tramo.

Dependiendo de los puntos de destino el equipaje documentado podría tener un cargo adicional para el pasajero, por lo cual, la Aerolínea Vendedora informará a los Clientes qué destinos son susceptibles de generar un cargo adicional por el equipaje documentado.

En caso de llevar más equipaje del permitido sin cargo (documentado y/o de mano), o bien no cumpla con las indicaciones de peso, dimensión y volumen, el Pasajero deberá pagar por el exceso de equipaje las tarifas aplicables, más el Impuesto al Valor Agregado, cuyo costo total, términos y condiciones se podrán consultar en el Sitio de Internet, a través del Call Center, la aplicación móvil o en los mostradores de Volaris en los Aeropuertos.

En todos los casos el exceso de equipaje será transportado sujeto a la capacidad disponible de la aeronave. Todo el equipaje debe estar identificado en el exterior y en el interior con el nombre y el domicilio del Pasajero.

Por disposición oficial, existen mercancías peligrosas que está prohibido su transporte por vía aérea, cuyo detalle está disponible en el Sitio de Internet, así como en los módulos de atención a pasajeros de Volaris en el aeropuerto y que constituyen un anexo al presente contrato para formar parte integrante del mismo.

El Pasajero NO DEBE LLEVAR en su equipaje documentado: medicamentos, artículos perecederos, líquidos o artículos frágiles. Existe también prohibición de llevar armas de cualquier tipo, gases, sustancias inflamables, encendedores, artículos corrosivos, explosivos, imanes, entre otros.

Volaris no recomienda el transporte de artículos de valor, tales como, dinero, joyas, obras de arte, valores, artículos electrónicos, tales como radios, celulares, computadoras, cámaras, entre otros en su equipaje documentado.

En caso de que por alguna circunstancia la maleta no haya llegado a la banda a la cual llegan todos los equipajes, el Pasajero deberá presentar su reclamación al personal de Volaris encargado de equipajes dentro de los plazos establecidos en el Convenio. De igual deberá proceder en caso de que la maleta esté dañada. Volaris no se hace responsable por equipaje preliminarmente dañado o en mal estado, equipaje con exceso de dimensión, peso o sobre llenado, cualquier daño originado por las revisiones de seguridad efectuadas por cualquier autoridad o tercero designado por los aeropuertos.

Asimismo, el Pasajero es responsable de revisar que la contraseña indicada en el talón de equipaje del equipaje documentado corresponda con sus datos personales o de servicio, o que, al reclamar su equipaje, no revise que las contraseñas coincidan con las piezas y números de registro.

La responsabilidad de la Aerolínea respecto a destrucción, pérdida o avería del equipaje estará regulada por la legislación aplicable, incluyendo sin limitar, los Tratados Internacionales aplicables.

Pérdida, avería o retraso de equipaje.

La indemnización por destrucción o avería del equipaje será de conformidad a lo establecido y de acuerdo con los límites de responsabilidad establecidos por el Convenio de Montreal. La Aerolínea en cuyo Tramo haya ocurrido el percance, será la que indemnice a los pasajeros afectados.

Demora de equipaje. En los casos en que el Pasajero llegue al lugar de destino y su equipaje documentado no haya llegado al mismo tiempo que el Pasajero se estará de

conformidad a lo establecido y de acuerdo con los límites de responsabilidad establecidos por el Convenio de Montreal. Cláusula Séptima.

Demora de vuelos. Demora en el servicio de transporte aéreo con origen en México. En caso de demora de vuelos con origen en cualquier aeropuerto de la República Mexicana, se estará a lo previsto en la Ley de Aviación Civil, así como a las políticas de compensación de la Aerolínea registradas debidamente ante las autoridades competentes.

Demora de vuelos con origen en los Estados Unidos de América.

Para la demora de vuelos con origen en los Estados Unidos de América se estará a lo dispuesto por la regulación emitida por el Departamento de Transporte de los Estados Unidos (DOT) y/o la regulación aplicable que corresponda.

Demora en el servicio de transporte aéreo internacional/interlineal. Para el caso de demora de vuelos internacionales/interlineales, se estará a lo dispuesto en el Convenio y/o los Tratados internacionales y/o regulaciones aplicables.

Cláusula Octava. Sobreventa o cancelación de vuelos. Para vuelos con origen en los Estados Unidos Mexicanos: De conformidad con lo que establece la Ley de Aviación Civil, en caso de que se hayan expedido Boletos en exceso a la capacidad disponible de la aeronave o se cancele el vuelo por causas atribuibles a la Aerolínea (las causas climatológicas o acontecimientos externos acorde a la regulación aplicable que impidan que se efectúe el vuelo no le son imputables), que tengan por consecuencia la denegación del embarque, la Aerolínea, a elección del Pasajero deberá:

I. Reintegrarle el precio del Boleto o la proporción que corresponda a la parte no realizada del viaje.

II. Ofrecerle con todos los medios a su alcance, transporte sustituto en el primer vuelo disponible y proporcionarle como mínimo y sin cargo acceso a llamadas y envío de correos electrónicos, alimentos de conformidad con el tiempo de espera que medie hasta el embarque en otro vuelo; alojamiento en hotel del Aeropuerto o de la ciudad donde se requiera pernoctar y, en este último caso, transporte terrestre desde y hacia el Aeropuerto.

III. Transportarle en la fecha posterior que convenga al mismo Pasajero hacia el destino respecto de la cual se denegó el embarque.

En los casos de las fracciones I y III anteriores la Aerolínea deberá cubrir además una indemnización al Pasajero afectado que no será inferior al 25% (veinticinco por ciento) del precio del Boleto o de la parte no realizada del viaje.

En el caso de sobreventa Volaris podrá solicitar voluntarios para viajar en fecha posterior a cambio de los beneficios que se anunciarán al momento de solicitar dichos voluntarios. Tendrán preferencia para abordar el vuelo, en los lugares que dejen los voluntarios, las personas con alguna discapacidad, adultos mayores, menores no acompañados o mujeres embarazadas.

Para vuelos con origen en los Estados Unidos de América.

Para los vuelos con origen en los Estados Unidos de América se proporcionará a los Pasajeros transportación alterna y/o compensación en términos de lo dispuesto por la regulación emitida por el Departamento de Transporte de los Estados Unidos (DOT).

En el caso de sobreventa Volaris podrá solicitar voluntarios para viajar en fecha posterior a cambio de los beneficios que se anunciarán al momento de solicitar dichos voluntarios. Tendrán preferencia para abordar el vuelo, en los lugares que dejen los voluntarios, las personas con alguna discapacidad, adultos mayores, menores no acompañados o mujeres embarazadas.

Para los Vuelos Interlineales.

En caso de la Aerolínea Vendedora haya expedido Boletos que sobrepasen a la capacidad disponible de la aeronave o se cancele el Vuelo por causas imputables a dicha Aerolínea, acarreado como consecuencia la denegación del embarque al pasajero, ésta deberá, dependiendo de la legislación aplicable del punto de origen, adoptar las medidas necesarias para que, en lo posible, se mitigue los efectos de dicha denegación de embarque al Cliente afectado.

Los costos que se puedan generar con motivo de la denegación de embarque involuntaria, serán asumidos en su totalidad por la Aerolínea en cuyo tramo se haya presentado la sobreventa y/o cancelación de vuelo. Cláusula Novena. De las tarifas.

Las tarifas son fijadas libremente por Volaris. Cláusula Décima. Información y publicidad de Volaris.

Los textos, imágenes, datos, gráficas, marcas, logotipos, del Sitio de Internet son propiedad de Volaris o esta concedido su uso exclusivamente a Volaris y se encuentran protegidos sus derechos por la Ley de la Propiedad Industrial y su Reglamento, la Ley Federal del Derecho de Autor y su Reglamento y por los Tratados Internacionales, por lo que el Pasajero no podrá hacer uso de ellos.

Clausula Décima Primera. De la Responsabilidad de los pasajeros.

Además de las establecidas en la Cláusulas precedentes, los pasajeros aceptan que deberán presentar los documentos oficiales de identidad y seguir con los procedimientos de documentación y abordaje establecidos por Volaris en la prestación del servicio de transporte aéreo. Asimismo, los pasajeros convienen que deberán observar y cumplir con las obligaciones provisionales señaladas para los pasajeros en los Protocolos de Bioseguridad implementados por Volaris para la prestación del servicio de transporte aéreo, mismas que están instituidas para salvaguardar la seguridad y salud de los propios pasajeros, así como del personal que brinda servicios dentro y fuera de la aeronave.

De igual forma, el pasajero reconoce y acepta que en caso de no observar las obligaciones indicadas en el presente contrato y políticas de Volaris en la prestación de los servicios, incluyendo aquellas relativas a las medidas provisionales de Bioseguridad que Volaris ponga a su disposición a los pasajeros y que pueden ser consultadas en la página web de Volaris, call center, app, módulos de atención de pasajeros y demás medios de información, será responsabilidad del pasajero no estar en condiciones de prestarle el servicio contratado, sin que ello implique una responsabilidad para Volaris, por lo que será considerado como causa imputable al pasajero para efectos de este contrato el no prestarle el servicio, dejando en paz y salvo Volaris de cualquier responsabilidad de cualquier naturaleza.

Asimismo, y en virtud de que el Protocolo de Bioseguridad se encuentra instituido para salvaguardar la seguridad y salud de los propios pasajeros, el pasajero se obliga a acatar

en su totalidad las medidas de Bioseguridad instituidas al amparo de mismo durante todo el viaje, desde su llegada a las salas de ultima espera del aeropuerto y durante todo el tiempo mientras permanezca abordo de la aeronave. En caso de que el pasajero no acate tales medidas en su totalidad, acepta y reconoce que Volaris, sin responsabilidad alguna, se encontrará impedida para que el pasajero pueda realizar o continuar con el servicio contratado, aceptando el pasajero dicha responsabilidad por no acatar las medidas de Bioseguridad instituidas en favor de la seguridad y salud de los pasajeros, sin que lo anterior implique una responsabilidad para Volaris, por lo que será considerado como causa imputable al pasajero para efectos de este contrato el no prestarle el servicio, dejando en paz y salvo Volaris de cualquier responsabilidad de cualquier naturaleza, en virtud de que el actuar negativo del pasajero para atender tales medidas vulnera la seguridad y salud de los pasajeros, así como del personal que presta servicios dentro y fuera de la aeronave.

Cláusula Décima Primera. Controversia.

En caso de controversia cualquier conflicto de legislación aplicable, en caso de controversia, los Pasajeros viajando entre puntos en México, Centroamérica y los Estados Unidos de América, se someten irrevocablemente a los tribunales federales competentes en la Ciudad de México y a las leyes federales mexicanas, renunciando a cualquier otro fuero que, por sus domicilios presentes o futuros, o por cualquier otra causa pudiere corresponderles.

El Pasajero o la persona que adquiera un boleto para transporte aéreo en nombre del Pasajero, podrá presentar una reclamación en contra de la Aerolínea bajo los términos y en cualquier tribunal de jurisdicción competente en términos del Convenio de Montreal. Todo lo contenido en este documento es propiedad de Concesionaria Vuela Compañía de Aviación S.A.P.I. de C.V. y Vuela Aviación S.A. (“Volaris”) y sus derechos se encuentran protegidos por las leyes y tratados aplicables sobre Propiedad Industrial e Intelectual.

Fuente: Volaris

BIBLIOGRAFIA

AA.VV., Comentario a la Ley de Transporte Terrestre, dir. por DUQUE DOMÍNGUEZ, J. - MARTÍNEZ SANZ, F., y coord. por EMPARANZA SOBEJANO, A – PETIT LAVALL, M.^a V., Aranzadi Thomson Reuters, Cizur Menor, 2010.

AA.VV., Comentario del Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias (Real Decreto Legislativo 1/2007), coord. por BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. Aranzadi Thomson Reuters , 2.ª ed., Cizur Menor, 2015.

AA.VV., La nueva ordenación del mercado de transporte, dir. por RECALDE CASTELLS, A.- MARTÍNEZ SANZ, F. - PETIT LAVALL, M.ª V., coord. por PUETZ, A, Marcial Pons, Madrid, 2013.

AA.VV., La Responsabilidad Civil por Daños Causados por Servicios Defectuosos. Estudio de la responsabilidad civil por servicios susceptibles de provocar daños a la salud y seguridad de las personas, dir. por ORTI VALLEJO A. - GARCÍA GARNICA, M.C., coord. por ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, R., Aranzadi Thomson Reuters, Pamplona, 2015.

AA.VV., Régimen Jurídico del Transporte Terrestre: Carreteras y Ferrocarril, dir. por MENÉNDEZ GARCÍA, P., T. II, Aranzadi Thomson Reuters, Navarra, 2014.

AAVV, Manual de Derecho del Transporte, dir. por MARTÍNEZ SANZ, F. y coord. por PUETZ, A., Marcial Pons, Barcelona, 2010.

AGOUÉS MENDIZABAL, C., «La intervención administrativa en el transporte de viajeros por carretera», Revista del Derecho del Transporte núm. 7 (2015), págs. 74 a 82.

ARIAS VARONA, F.J., «El comportamiento subjetivo del porteador como causa de la pérdida de los beneficios de la limitación de responsabilidad», Revista de Derecho del Transporte, núm. 6 (2010), págs. 283 a 302.

BADA DE COMINGES, M., «Las juntas arbitrales de transporte», en AA.VV., Régimen jurídico del transporte terrestre: carreteras y ferrocarril , op. cit., págs. 985 a 1006.

BADILLO ARIAS, J.A., La conceptualización del hecho de la circulación en la responsabilidad civil automovilística y el seguro, Getafe, 2015, tesis doctoral en abierto en https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/21597/Jose_Bardillo_tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

BELINTXON MARTIN, U., «Derecho internacional privado y transporte de viajeros por carretera: algunas cuestiones sobre jurisdicción y ley aplicable», Cuadernos de Derecho Transnacional (Marzo 2016), Vol. 8, núm. 1, págs. 17 a 35.

BELINTXON MARTIN, U., «La calificación del transporte de cabotaje como transporte internacional en el Derecho del transporte por carretera: el elemento de la internacionalidad», Revista de Derecho del Transporte, núm. 16 (2015), págs. 141 a 166.

BLANCO PÉREZ-RUBIO, L. «Obligaciones de medios y obligaciones de resultado: ¿tiene relevancia jurídica su distinción?», Cuadernos de Derecho Transnacional, Vol. 6, núm. 2, 2014, págs. 50 a 74.

BLANQUER CRIADO, D.V., «El transporte de viajeros por carretera: servicio económico de interés general y libertad de empresa; las obligaciones de servicio público», en AA.VV., Régimen jurídico del transporte terrestre: carreteras y ferrocarril, dir. por MENÉNDEZ GARCÍA, P., T. I, Aranzadi Thomson Reuters, Pamplona, 2014, págs. 691 a 750.

CABANILLAS SÁNCHEZ, A., Las obligaciones de actividad y de resultado, Barcelona, 1993.

CARBONELL PORRAS, E. - VÁZQUEZ RUANO, T. - MARTÍNEZ GUTIÉRREZ, A., «La resolución extrajudicial de conflictos en el transporte: las Juntas Arbitrales de Transporte», en AA.VV., El transporte como motor del desarrollo socioeconómico, dir. por PETIT LAVALL, M.V. – PUETZ, A., Marcial Pons, Madrid, 2018, págs. 49 a 66.

CARBONELL PORRAS, E., Régimen jurídico-administrativo del transporte interurbano por carretera, Madrid, 1993.

CASCALES MORENO, F.J., «Arbitraje y conciliación en el transporte terrestre: las Juntas de Detasas, las Juntas de Conciliación e Información del Transporte Terrestre y las Juntas Arbitrales del Transporte», La Ley. Mediación y arbitraje, n..

CONTRERAS DELGADO DE COS, J. M. - SILOS RIBAS, M. - SOBRINO RUIZ, M., “Capítulo duodécimo. La economía colaborativa en los sectores regulados (III). Transporte de viajeros”, en AA.VV., Retos jurídicos de la economía colaborativa en el contexto digital, dir. por ALFONSO SÁNCHEZ, R. - VALERO TORRIJOS, J. Cizur Menor, 2017, págs. 309 a 335.

DÍAZ MORENO, A., «El contrato de transporte terrestre nacional de mercancías», en AA.VV., Derecho mercantil, Vol. 8º (Transportes mercantiles), coord. por JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G. - DÍAZ MORENO, A., Marcial Pons, Madrid, 2014, págs. 245 y 246.

DÍEZ-PICAZO, L., Derecho de daños, Civitas, Madrid, 1999, págs. 366 y 367.

ESTANCONA PÉREZ, A.A., Transporte Terrestre de pasajeros. Contratación, responsabilidad y seguro, Tirant lo Blanch, Valencia 2018.

FINCK, M. (2018). «Distinguishing internet platforms from transport services: Elite Taxi v. Uber Spain», Common Market Law Review, Vol. 55, núm. 5, págs. 1.619 a 1.640.

GABALDÓN GARCÍA, J.L., «Intermediarios del transporte y portadores contractuales», Revista de Derecho Mercantil, núm. 238, 2000, págs.1723 a 1747.

GABALDÓN GARCÍA, J.L., El concepto de porteador en el transporte de mercancías, Granada, 2003.

GARCÍA ÁLVAREZ, B., «Los Derechos de los Viajeros en la Unión Europea: A propósito de la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo de 19 de diciembre de 2011», Cuadernos de Derecho Transnacional (Octubre 2012), Vol. 4, Núm. 2, págs. 284 a 299.

GARCÍA-RIPOLL MONTIJANO, M., «El hecho de la circulación en la responsabilidad civil automovilística», en AA.VV., Cuestiones clásicas y actuales del Derecho de daños: Estudios en Homenaje al Profesor Dr. Roca Guillamón, coord. por ATAZ LÓPEZ, J. - COBACHO GÓMEZ, J.A., Aranzadi Thomson Reuters, Vol. 2, 2021, págs. 873 a 968.

GLEAVE, S.D., Evaluation of Regulation 1371/2007. Final Report, European Commission DG MOVE, 2012.

GORRIZ LÓPEZ, C., “Taxi vs Uber: De la competencia desleal al arrendamiento de vehículo con conductor”, Revista de Derecho mercantil, núm. 311, 2019, págs. 241 y ss.

GORRIZ LÓPEZ, C., «Uber. Transporte de pasajeros y competencia desleal», Revista de Derecho del Transporte, núm.16 (2015), págs. 77 a 98.

GORRIZ LÓPEZ, C., La responsabilidad en el contrato de transporte de mercancías (carretera, ferrocarril, marítimo, aéreo y multimodal), Publicaciones del Real Colegio de España, Bolonia, 2001.

GUEDEA MARTÍN, M., «Los arbitrajes especiales en nuestro ordenamiento jurídica: estudio específico de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres», en AA.VV., El derecho de los transportes terrestres, coord. por BERMEJO VERA, J., 1999, págs. 211 a 238.

GUILLÉN CARAMÉS, J., «Los derechos de los usuarios de transportes terrestres por carretera y ferrocarril», en AA.VV., Régimen jurídico del transporte terrestre: carreteras y ferrocarril, T. II., op. cit., págs. 38 a 42.

GUILLÉN CARAMÉS, J., «El arbitraje de consumo como mecanismo de protección de los usuarios de transportes terrestres», en AA.VV., Derecho público del transporte en la ciudad: renovación y nuevas perspectivas de la movilidad urbana, dir. CARBONELL PORRAS, E. - CANO CAMPOS, T., Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Derecho, Madrid, 2009, págs. 99 a 130.

GUILLÉN NAVARRO, N.A., «El arrendamiento de vehículos con conductor (VTC) y su entramado jurídico: el avance de Uber, Cabify y la economía colaborativa», Revista de Estudios de la Administración Local y Autonómica. Nueva Época, núm. 9, 2018, págs. 128 a 147.

GULLÓN, A., Curso de Derecho civil. El negocio jurídico, Madrid, 1969.

GUTIÉRREZ SANZ, M.^a R., «Transporte terrestre de viajeros y resolución extrajudicial de conflictos», en AA.VV., El contrato de transporte de viajeros, nuevas perspectivas, op. cit., págs. 175 a 226.

HERNÁNDEZ BAREA, H., «Concurrencia de culpas: moderación de indemnizaciones», Cuadernos de derecho judicial, Ejemplar dedicado a Derecho de seguros, III, dir. por ARROYO FIESTAS, F.J., nº 12, 1997, págs. 109 a 238.

HERNÁNDEZ CUETO, C., «El uso de baremos en la valoración de daños personales. La reforma del baremo de tráfico», Cuadernos médicos forense, Vol. 20, núm. 4,

2014, http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1135-76062014000300001.

HOLGADO, J., «El nuevo baremo les vuelve locos», Capital Madrid, 15 de julio de 2014, <https://www.capitalmadrid.com/2014/7/15/34532/el-nuevo-baremo-les-vuelve-locos.html>;

HUALDE MANSO, M^a T., El transporte de viajeros por carretera: régimen de responsabilidad civil, Aranzadi Thomson Reuters, Pamplona, 1996.

Informe «Observatorio del transporte de viajeros por carretera. Contratos de Gestión de la Administración General del Estado (noviembre 2020)» en https://www.mitma.gob.es/recursos_mfom/comodin/recursos/observatorio_2019.pdf.

Informe «Observatorio del transporte de viajeros por carretera. Oferta y demanda (enero 2021)» en https://www.mitma.gob.es/recursos_mfom/comodin/recursos/observatorio_viajeros_-_oferta_y_demanda_enero_2021.pdf

JIMÉNEZ HORWITZ, M., «Los riesgos a cargo del perjudicado», en AA.VV., La Responsabilidad Civil por Daños Causados por Servicios Defectuosos..., op. cit., págs. 103, 107 a 108.

JORDANO FRAGA, J. «Obligaciones de medios y de resultado (A propósito de alguna jurisprudencia reciente)», Anuario de Derecho Civil, 1991, págs. 7 y ss.

LACRUZ BERDEJO, J.L., Elementos de Derecho Civil, T. II, Vol. 1.º, Barcelona, 1985.

LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, C., “La ley aplicable al contrato de transporte internacional según el Reglamento Roma I”, Cuadernos de Derecho Transnacional, 2009, vol.1, núm. 2, págs. 171 a 178.

LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA, C., «La responsabilidad en el transporte de personas y de mercancías», en AA.VV., Practicum daños 2015, coord. por SOLER PRESAS, A. - DEL OLMO GARCÍA, P., Pamplona, 2014, págs. 591 y ss.

LOBATO GÓMEZ, J.M., «Contribución al estudio de la distinción entre obligaciones de medios y obligaciones de resultado», Anuario de Derecho Civil, 1992, págs. 651 y ss.

LÓPEZ GARCÍA DE LA SERRANA, J., “La consideración jurídica del servicio prestado por la plataforma Uber a la luz de la Jurisprudencia del TJUE”, en AA.VV., Propuestas de regulación de las plataformas de economía colaborativa: Perspectivas general y sectoriales, dir. por RUBIO GIMENO, G. - ORTÍ VALLEJO, A., Aranzadi, Navarra, 2019, págs. 325 y ss..

LÓPEZ ORTEGA, R., «Las plataformas Uber, BlaBlaCar y Airbnb ¿Intermediarias o prestadoras del servicio subyacente?», Revista de Derecho Mercantil, núm. 321, 2021.

LÓPEZ QUIROGA, J., «Transporte de viajeros por carretera», en AAVV, Manual de Derecho del Transporte, op. cit., págs. 419 y ss.

LÓPEZ Y GARCÍA DE LA SERRANA, J., «Comentario a la Sentencia 27/2011, de 19 de septiembre», en [https://www.tirantonline-com.bibezproxy.uca.es/tol/documento/show/2245397?index=27&searchtype=substring&](https://www.tirantonline.com.bibezproxy.uca.es/tol/documento/show/2245397?index=27&searchtype=substring&)

MAGRO SERVET, V., «Moderación de la indemnización en accidentes de tráfico por concurrencia de la culpa de la víctima o perjudicado», Tráfico y seguridad vial, núm. 89, 2006, págs. 5 a 14.

MAMBRILLA RIVERA, V., «La política europea de transportes (Hacia el establecimiento de un “Espacio Único Europeo del Transporte)», Revista de Derecho del Transporte, núm. 9 (2012), págs. 37 a 84.

MAMBRILLA RIVERA, V., «La protección de los derechos de los pasajeros en la Unión Europea», en AA.VV., La nueva ordenación del mercado de transporte, op. cit., págs. 887 a 910.

MARTÍN-CASALS M., «A través del espejo: concurrencia de "culpa" de la víctima y culpa del causante del daño», en AA.VV., Estudios jurídicos en homenaje al profesor Luis Díez-Picazo, op. cit., págs. 2471 a 2490.

MEDINA CRESPO, M., El resarcimiento de los perjuicios personales causados por la muerte en el nuevo Baremo de Tráfico, Bosch, Madrid, 2015.

MENÉNDEZ, A., «El contrato de pasaje marítimo», en AA.VV., Centenario de la Ley de Notariado, Vol. 4, Madrid, 1963, pág. 286.

MONTERROSO CASADO, E., Responsabilidad por Accidentes de Circulación. La Concurrencia de Causas, Aranzadi, Navarra, 2009.

MONTÉS PENADÉS, V.L., «Casualidad, imputación objetiva y culpa en la "concurrencia de culpas"», en AA.VV., Estudios jurídicos en homenaje al profesor Luis Díez-Picazo, coord. por CABANILLAS SÁNCHEZ, A. - DÍEZ-PICAZO, L., Vol. 2, 2002, págs. 2591 a 2628.

OLMEDO PERALTA, E., Régimen jurídico del transporte marítimo de pasajeros. Contratos de pasaje y crucero, Marcial Pons, Madrid, 2014.

PACHECO CAÑETE, M., «Cuestiones de actualidad sobre la responsabilidad del transportista marítimo por daños a los pasajeros», Revista de Derecho del Transporte, núm. 9.º (2012), págs. 97 y 98

PARRA LUCÁN, M.^a, “Daños causados por otros bienes o servicios”, en AA.VV., Comentario del Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias (Real Decreto Legislativo 1/2007), op. cit., págs. 2067 a 2126.

PARRA LUCÁN, M.^a, “Responsabilidad civil por bienes o servicios defectuosos”, en AA.VV., Comentario del Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los

Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias (Real Decreto Legislativo 1/2007), op. cit., págs. 1843 a 1928.

PARRA LUCÁN, M.^a, «Responsabilidad civil por bienes y servicios en el Texto Refundido de la Ley general de la defensa de los consumidores y usuarios», en *Práctica derecho daños: Revista de Responsabilidad Civil y Seguros*, núm. 69, 2009, págs. 5 a 23.

PASQUAU LIAÑO, M., «El defecto de seguridad como criterio de imputación de responsabilidad al empresario de servicios», en AA.VV., *La Responsabilidad Civil por Daños Causados por Servicios Defectuosos...*, op. cit., págs. 59 a 102.

PAZOS CASTRO, R., «Uber, Airbnb y la llamada “influencia decisiva” de las plataformas digitales», *Revista de Internet, Derecho y Política*, núm. 31, 2020, págs. 1 a 14.

PEINADO, J.I., «El Contrato de Transporte Terrestre (I). El transporte de mercancías y viajeros por carretera», en AA.VV., *Lecciones de Derecho Mercantil*, dir. por MENÉNDEZ, A. – ROJO, A., Civitas, Pamplona, 2019, pág. 172.

PILOÑETA ALONSO, L. M., «El contrato de transporte terrestre de personas: Fundamentos de su régimen jurídico, elementos y contenido», en AA.VV., *Régimen Jurídico del Transporte Terrestre: Carreteras y Ferrocarril*, T. II, op.cit., págs. 855 a 871.

PILOÑETA ALONSO, L. M., «El subtransporte: análisis crítico y teórico de un concepto práctico», *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 262, 2006, págs. 1401 a 1438.

PULIDO BEGINES, J.L., «El concepto de porteador y la dualidad porteador contractual-porteador sustituto en las CIM-1999», *Revista de Derecho Mercantil*, núms. 264-265, 2007, págs. 533 a 598.

PULIDO BEGINES, J.L., *El concepto de porteador efectivo en el Derecho uniforme del transporte*, Marcial Pons, Madrid, 2012.

QUINTANA CARLO, I., «Hacia una regulación unitaria del transporte de personas», en AA.VV., *El contrato de transporte de viajeros, nuevas perspectivas*, dir. por ZUBIRI SALINAS, M., Aranzadi Thomson Reuters, Pamplona, 2016, págs. 21 a 45.

QUINTANA CARLO, I., «La regulación del transporte terrestre de viajeros y la desidia del legislador español», *Revista del Derecho del Transporte* núm. 16 (2015), págs. 11 a 29.

RAMOS HERRANZ, I., «El estándar mercantil de diligencia: El ordenado empresario», *Anuario de Derecho Civil*, núm. LIX-1, Enero 2006, págs. 195 a 225

RAZQUIN LIZARRAGA, J.A., *Derecho público del transporte por carretera*, Aranzadi Thomson Reuters, Pamplona 1995.

REGLERO CAMPOS, F., «Los seguros de responsabilidad civil y accidentes», en AA.VV., *La Responsabilidad Civil por Daños Causados por Servicios Defectuosos...*, op. cit., págs. 146 a 166.

REGLERO CAMPOS, L.F. – PEÑA LÓPEZ, F., , «El nexo causal. La pérdida de oportunidad. Las causas de exoneración de responsabilidad: culpa de la víctima y fuerza mayor», en AA.VV., Tratado de responsabilidad civil, coord. por REGLERO CAMPOS, L.F.- BUSTO LAGO, J.M., Aranzadi Thomson Reuters, Pamplona, 2014, págs. 767 a 970.

RODRÍGUEZ MARÍN, S. «Aspectos jurídicos de la economía colaborativa y bajo demanda en plataformas digitales», en AA.VV., Aspectos legales de la economía colaborativa y bajo demanda en plataformas digitales, coord. por RODRÍGUEZ MARÍN, S. - MUÑOZ GARCÍA, A., Bosch, Las Rozas (Madrid), 2018, págs. 43 a 76.

RODRIGUEZ SÁNCHEZ, S., Las juntas arbitrales de transporte: constitución y funciones, Tirant lo Blanch, Valencia, 2010.

ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, C., «La indemnización al viajero por causa de los daños personales en los servicios de transporte por carretera y ferrocarril», Revista Aranzadi de derecho patrimonial, núm. 35, 2014, págs. 239 a 273.

ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, C., «La institución del seguro como sistema de protección al viajero por los daños personales causados en el contrato de transporte por carretera», en AA.VV., La nueva ordenación del mercado de transporte, op. cit., págs. 777 a 781.

ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, C., «La responsabilidad civil por servicios de transporte terrestre que afectan a la seguridad de las personas», Revista de Derecho Mercantil, núm. 259, 2006, págs. 55 a 114

ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, C., «Responsabilidad civil por daños personales a los viajeros en los servicios de transporte por carretera», Diario La Ley, núm. 7825, 2012.

ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, C., «Transporte Terrestre», en AA.VV., La Responsabilidad Civil por Daños Causados por Servicios Defectuosos..., op. cit., págs. 383 a 399.

ROMERO COLOMA, A.M., «Accidentes de tráfico: los supuestos de culpa exclusiva de la víctima, caso fortuito y fuerza mayor», Revista de Responsabilidad Civil, Circulación y Seguro, núm. 10, 1998, págs. 528 a 533.

ROMERO MATUTE, B., «Régimen jurídico privado del contrato de transporte de viajeros por ferrocarril», Revista de derecho del transporte núm. 18 (2016), págs. 11 a 62.

ROZO SORDINI, P.E, «Las obligaciones de medios y de resultado y la responsabilidad de los médicos y los abogados en el derecho italiano», Revista de Derecho Privado, núm. 4, 1999, págs. 139 a 142.

RUDA GONZÁLEZ, A. «Responsabilidad por hechos ajenos en la economía colaborativa. El caso de UBER», en AA.VV., Collaborative Economy. Challenges & Opportunities, coord. por BALCELLS, J., Huygens Editorial Barcelona, 2018, págs. 424 a 440.

SÁNCHEZ CALERO GUILARTE, J. - SÁNCHEZ CALERO, F., Instituciones de Derecho Mercantil, Vol. II, Aranzadi Thomson Reuters, Pamplona, 2015.

SÁNCHEZ GAMBORINO, F.M., «Juntas Arbitrales de Transporte. Actividades de mediación», en AA.VV., Manual de Derecho del transporte, dir. por MARTÍNEZ SANZ, F., Marcial Pons, Madrid, 2010, pág. 249 a 266.

SÁNCHEZ GONZÁLEZ, F., «Las Juntas Arbitrales del transporte», Actualidad jurídica del transporte por carretera: In memoriam F.M. Sánchez Gamborino, 2005, págs. 93 a 104.

SOTO NIETO, F , «La llamada compensación de culpas», Revista de Derecho Privado, núm. 52, 1968, págs. 409 a 427.

TOURIÑO, A., «Régimen de responsabilidad de las plataformas que operan en el ámbito de la economía colaborativa», en AA.VV., Aspectos legales de la economía colaborativa y bajo demanda en plataformas digitales, coord. por RODRÍGUEZ MARÍN, S. - MUÑOZ GARCÍA, A., Bosch, Las Rozas (Madrid), 2018, págs. 77 a 101.

TULLIO, L, «La obligación de protección en el transporte marítimo y aéreo», Revista de Derecho del Transporte, núm. 11 (2013), págs. 11 a 27.

URÍA, R., *Derecho mercantil*, Marcial Pons, Madrid, 2001.

VALCÁRCEL FERNÁNDEZ, P., “Transporte terrestre de mercancías y viajeros por carretera”, en AA.VV., *Derecho de la Regulación Económica*: VI. Transportes, 1ª edición, Madrid, Iustel, 2009, págs. 81 y ss.

VALCÁRCEL FERNÁNDEZ, P., «Régimen jurídico del transporte terrestre de mercancías y viajeros por carretera», en AA.VV., *Derecho de la regulación económica*, dir.por MUÑOZ MACHADO, S., Vol. 6, 2010 (Transportes), págs. 11 a 308

ZUBIRI DE SALINAS, M., «La responsabilidad del transportista de personas en los Reglamentos Comunitarios relativos al transporte aéreo, ferroviario y marítimo», Revista del Derecho del Transporte, núm. 4 (2010), págs. 67 a 100.

PUETZ, A., “Cooperativas de transporte”, en PEINADO GRACIA, J.I. (dir.) / VÁZQUEZ RUANO, T. (coord.), *Tratado de Derecho de Sociedades Cooperativas*, 2ª ed., vol. II, Tirant lo Blanch, Valencia, 2019, pp. 1659-1694.

• PUETZ, A., “Los contratos de transporte de pasajeros”, en FRANCH FLUXÀ, J. (dir.), *Manual de contratación turística* (2ª ed.), Atelier, Barcelona, 2019, pp. 157-190

PETIT LAVALL, Mª V. / PUETZ, A., “Luces y sombras de la regulación de los derechos de los viajeros por ferrocarril: a propósito de la necesidad de reformar el Reglamento del Sector Ferroviario”, Revista de Derecho del Transporte, nº 16, 2015, pp. 51-76.

CONTRATO FRANQUICIA INTERNACIONAL

Modelo de Contrato

En _____ a ____ 20XX

REUNIDOS

De una parte, D. _____, con DNI-NIF número _____, actuando en nombre y representación de la entidad _____, con CIF número _____, y domicilio en _____.

En adelante el **FRANQUICIADOR**

Y de otra, D. _____, con (Nº Identificación equivalente) número _____, actuando en nombre y representación la entidad _____, con (Nº de identificación de la Sociedad correspondiente) _____, y domicilio en _____.

En adelante, el **FRANQUICIADO**

Asimismo, en adelante, el franquiciador y el franquiciado, serán designadas, conjuntamente, como las **“Partes”** e, individualmente, como la **“Parte”**.

Las Partes se reconocen mutuamente, en el concepto en que intervienen, la capacidad legal necesaria para la suscripción del presente **CONTRATO DE FRANQUICIA** (en adelante, el **“Contrato”**), y al efecto:

EXPONEN

I. Que el franquiciador ha desarrollado un sistema especial el funcionamiento de (franquicia) , caracterizado por:

II. Que, el franquiciado es una entidad de nacionalidad [____], cuyo objeto principal lo constituye, entre otros, [____], estando interesado en adquirir en régimen de franquicia el producto o servicio del Franquiciador, en los términos y condiciones desarrollados en el presente Contrato.

III. Que, en consecuencia, las Partes, reconociéndose capacidad legal suficiente para el presente otorgamiento, han convenido la celebración del presente CONTRATO DE FRANQUICIA, que se registrará por las siguientes:

CLAUSULAS

1. OBJETO.

El franquiciador concede al franquiciado el derecho a abrir un centro de venta al detalle domiciliado en de conformidad con las estipulaciones que se establecen.

El franquiciador concede al franquiciado el derecho a utilizar el nombre, así como el logotipo distintivo de la empresa, símbolos, emblemas, slogans y marcas.

CONTRATO FRANQUICIA INTERNACIONAL

Modelo de Contrato

En _____ a ____ 20XX

REUNIDOS

De una parte, D. _____, con DNI-NIF número _____, actuando en nombre y representación de la entidad _____, con CIF número _____, y domicilio en _____.

En adelante el **FRANQUICIADOR**

Y de otra, D. _____, con (Nº Identificación equivalente) número _____, actuando en nombre y representación la entidad _____, con (Nº de identificación de la Sociedad correspondiente) _____, y domicilio en _____.

En adelante, el **FRANQUICIADO**

Asimismo, en adelante, el franquiciador y el franquiciado, serán designadas, conjuntamente, como las **“Partes”** e, individualmente, como la **“Parte”**.

Las Partes se reconocen mutuamente, en el concepto en que intervienen, la capacidad legal necesaria para la suscripción del presente **CONTRATO DE FRANQUICIA** (en adelante, el **“Contrato”**), y al efecto:

EXPONEN

I. Que el franquiciador ha desarrollado un sistema especial el funcionamiento de (franquicia) , caracterizado por:

II. Que, el franquiciado es una entidad de nacionalidad [_____], cuyo objeto principal lo constituye, entre otros, [_____], estando interesado en adquirir en régimen de franquicia el producto o servicio del Franquiciador, en los términos y condiciones desarrollados en el presente Contrato.

III. Que, en consecuencia, las Partes, reconociéndose capacidad legal suficiente para el presente otorgamiento, han convenido la celebración del presente CONTRATO DE FRANQUICIA, que se registrá por las siguientes:

CLAUSULAS

1. OBJETO.

El franquiciador concede al franquiciado el derecho a abrir un centro de venta al detalle domiciliado en de conformidad con las estipulaciones que se establecen.

El franquiciador concede al franquiciado el derecho a utilizar el nombre, así como el logotipo distintivo de la empresa, símbolos, emblemas, slogans y marcas.

2. TERRITORIO

La concesión referida en el párrafo anterior quedará limitada exclusivamente al territorio español y a los productos seleccionados para la actividad de franquicia, y por el tiempo de duración del presente contrato.

3. EXCLUSIVIDAD

El franquiciador mantiene la propiedad exclusiva de la propiedad industrial que se ceden.

La autorización concedida por el franquiciador por medio de este contrato se limita a la apertura de un solo establecimiento sito en o los establecimientos pertinentes.

4. OBLIGACIONES

- El franquiciador deberá abrir el establecimiento en el plazo de (días/meses) a contar desde la firma del mismo.
- El franquiciado se obliga a instalar y equipar su establecimiento comercial de acuerdo con las instrucciones del franquiciador y teniendo en cuenta las características mencionadas en el EXPONEN de este contrato.
- El franquiciado se obliga a utilizar en toda la correspondencia, recibos, tickets de caja y cualesquiera otros documentos que utilice en su negocio, el papel y membrete de la empresa con el nombre Podrá añadir el nombre de su empresa acompañado de la mención "franquicia", de forma que no pueda haber confusión frente a terceros.
- El franquiciado se obliga a instalar y equipar su establecimiento comercial con publicidad, cuadros y demás distintivos de conformidad con las instrucciones del franquiciador. Franquiciado y franquiciador realizarán proyectos de acondicionamiento del local, su decoración, y en su caso de su reforma.

5. ESTABLECIMIENTO

Todo cambio en la superficie de ventas, en el local en general, requiere la conformidad escrita y por anticipado del franquiciador.

El montaje e instalación del establecimiento correrá a cargo del franquiciado, siendo éste el único responsable respecto de los contratistas escogidos por él.

El franquiciado habrá de informar al franquiciador del contenido del contrato de arrendamiento antes de la firma del mismo, con objeto de que éste preste su conformidad.

Asimismo, el franquiciado obtendrá por su cuenta todas las autorizaciones pertinentes para la apertura de su establecimiento, ya sean de carácter administrativo o de otro orden, incluyendo la licencia de apertura.

Si como consecuencia de la comprobación realizada por el franquiciador se desprende la necesidad de cambios en el establecimiento que contribuyan a un óptimo aprovechamiento de las posibilidades económicas, así como a la uniformidad y eficacia del sistema de franquicia, el

franquiciado estará obligado a realizar de acuerdo con las instrucciones del franquiciador los cambios recomendados.

El franquiciado respetará fielmente en la gestión de su establecimiento las directrices o normas que en todo momento dicte el franquiciador y se atenderán en el desarrollo de su actividad comercial a la información, instrucciones y asistencia recibida o que reciba el franquiciador.

6. SEGUROS

El franquiciador se obliga, antes de la apertura del establecimiento, a concertar las siguientes pólizas, así como a renovarlas mientras el contrato está vigente:

- robo e incendio
- responsabilidad civil

El franquiciado está obligado a justificar anualmente al franquiciador la vigencia de las pólizas, pudiendo el franquiciador si lo estima oportuno recabar esa información directamente de las compañías de seguros.

7. RESPONSABILIDADES

El franquiciado es el único responsable y responderá ante terceros de todas las actuaciones que se entablen como consecuencia del ejercicio de su actividad, indemnizando daños y perjuicios.

8. EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO

El franquiciador pondrá su experiencia y sus conocimientos especializados a disposición del franquiciado, prestándole asesoramiento e información sobre los planes comerciales, promoción de ventas, acondicionamiento del local, equipamiento, formación del personal, surtidos de productos, marketing, plan de gestión en general y sobre las demás circunstancias que influyan en la rentabilidad de la empresa. En particular estará obligado a:

1. Realizar proyectos de acondicionamiento y decoración externos e internos del establecimiento.
2. Dirigir la apertura del establecimiento, a tal efecto proporcionará al personal dependiente del franquiciado la formación inicial y el entrenamiento necesario para la puesta en marcha y la gestión subsiguiente del establecimiento, antes de la apertura del mismo.
3. Formar al franquiciado, al director general en lo referente a la clientela, cuidado de la mercancía, administración en general y dirección del personal.
4. Desarrollar las técnicas de marketing y de publicidad de la totalidad de la red de franquicias.
5. Prestar un continuo apoyo y asesoramiento al franquiciado en la dirección de la empresa.

Los gastos que se originen como consecuencia del asesoramiento mencionado y de la formación prestada serán por cuenta del franquiciador. Los gastos de viaje y alojamientos y comida que se deriven de las prestaciones mencionadas en los apartados b9 y c9, serán por cuenta del franquiciado.

9. DEBER DE ASISTENCIA

El deber de asistencia de información e información del franquiciador al franquiciado se traducirá en visitas periódicas del franquiciador. Así el franquiciado le facilitará el acceso a las cifras de la caja, a la contabilidad de la empresa, resultados financieros, a fin de que pueda controlar la actividad del establecimiento.

10. PRECIO

El franquiciado abonará al franquiciador, en concepto de contraprestación por el uso, know-how y prestación continuada de asistencia comercial técnica, la cantidad de (€). Esta cantidad se pagará a la firma del presente contrato.

El franquiciado pagará mensualmente, durante la vigencia del presente contrato.

- Un canon del % del volumen neto de la totalidad de las ventas.
- Un canon del % del volumen neto de la totalidad de las ventas por publicidad. En este cálculo se incluye el IVA.

Los pagos se realizarán el día de cada mes. El franquiciado deberá enviar al franquiciador no más tarde del día de cada mes, un impreso que recibirá previamente del franquiciador, en donde deberá detallar todas las ventas realizadas en el mes vencido.

El franquiciado es legal y económicamente un comerciante autónomo que compra, vende y factura en su propio nombre. No es un representante del franquiciador.

El pago de los pedidos suministrados tendrá que hacerse por anticipado, emitida la factura. La entrega de los pedidos efectuados por el franquiciador se efectuará (CIF/FOB, etc.).

11. RED DE FRANQUICIAS

Para conseguir una uniformidad de la red de franquicias y asegurar la calidad de los productos, el franquiciador recomendará el surtido de los mismos. El franquiciador adquirirá sus mercancías de o de otros franquiciador, se le prohíbe ofrecer Cláusulas de empresas competidoras.

12. POLITICA DE VENTA Y NORMAS DE FUNCIONAMIENTO

La política de ventas describe de forma individualizada en las normas de funcionamiento de la empresa, Anexo 1.

Las normas de funcionamiento que serán aplicables al establecimiento forman parte del presente contrato. El franquiciador habrá de poner en conocimiento del franquiciado todo cambio que se produzca en las mismas.

El franquiciador organizará y configurará la publicidad nacional y regional en España. El franquiciado se obliga a administrar e invertir en medidas de publicidad mensualmente la cantidad correspondiente al % de la totalidad de las ventas nacionales netas registradas.

Durante la vigencia del contrato, de forma directa o indirecta, en nombre propio o ajeno, el franquiciado se compromete a no hacer concurrencia a la empresa ni a trabajar en el mismo sector.

Tras la terminación del contrato el franquiciado se obliga durante un año, dentro del ámbito establecido por el contrato a no hacer la competencia directa o indirectamente.

Este caso de infringir esta obligación de no concurrencia el franquiciador está obligado a pagar una multa de (€).

13. DURACIÓN

La duración del presente contrato será deaños con derecho a prórroga poreste derecho habrá de ejercitarlo al franquiciado poniéndolo en conocimiento del franquiciador con una anterioridad de (meses).

La intención de no prorrogar el contrato habrá de hacerse enviando carta certificada con acuse de recibo.

14. RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

Las partes contratantes podrán resolver el presente contrato basándose en las siguientes causas y sin sujeción a plazo alguno.

a) Serán justas causas de resolución del presente contrato:

- El incumplimiento por el franquiciado de cualesquiera de las obligaciones previstas en este contrato, tras requerimiento por escrito y transcurrido el plazo de Semanas contadas a partir de la recepción del mismo, sin que hubiese producido la subestación del incumplimiento.
- El incumplimiento del franquiciado de sus obligaciones de limpieza del local y demás obligaciones contempladas en las normas de funcionamiento de la franquicia.
- Antes de proceder a la resolución del contrato, el franquiciador enviará dos requerimientos. Entre los dos requerimientos, así como entre el segundo requerimiento y la resolución del contrato, ha de mediar un plazo de semanas.
- Cuando el franquiciado paralice su actividad
- Cuando las autoridades previstas para el ejercicio de la actividad de franquicia sean continuamente denegadas.
- Cuando exista un expediente de suspensión de pagos o concurso o cuando sea rechazada la quiebra por no haber suficientes bienes.
- Cuando el franquiciado sea condenado en causas de delitos contra la propiedad.
- Cuando el franquiciado no cumpla con sus obligaciones de pago y hayan transcurrido más de semanas a pesar de habersele requerido el pago.
- Cuando el franquiciado venda o ceda total o parcialmente su empresa a un tercero sin consentimiento previo del franquiciador.
- Cuando el franquiciado no observe la prohibición de concurrencia.
- Cuando el franquiciado utilice de forma contraria a la establecida en el contrato los derechos de propiedad industrial.
- Cuando divulgue los secretos o facilite información recibirá del franquiciado a terceros.

b) Serán justas causas de resolución del presente contrato por el franquiciado:

- Cuando el franquiciador paralice su actividad.
- Cuando exista un expediente de suspensión de pagos o concursos o cuando sea rechazada la quiebra por no haber suficientes bienes, siempre y cuando el franquiciador no presente al franquiciado dentro del plazo de días una empresa franquiciada nueva e igualmente válida.

Sin perjuicio de lo anterior ambas partes podrán rescindir el presente contrato por causa justa sin sujeción a plazo, en el caso de infracción de cualesquiera obligaciones previstas en el mismo, tras enviar un requerimiento a la parte que incumpla el contrato, sin que se produzca la subsanación del incumplimiento a cuando la infracción se repita.

El derecho a resolver el contrato sin preaviso se ha ejercido dentro del plazo de meses contados a partir del momento en que la parte que esté facultada para resolverlo tenga conocimiento del incumplimiento.

15. INDEMNIZACIÓN

Cuando el contrato se resuelva por culpa del franquiciado, podrá el franquiciador exigir una indemnización global, la cesión de la totalidad de las instalaciones de local del franquiciado, o bien el pago de los restantes cánones netos de la franquicia, calculando un promedio de los pagos ya realizados y de los que todavía no se hayan realizado, exigiendo un mínimo de €.

16. CONSECUENCIAS DE LA FINALIZACIÓN DEL CONTRATO

En el caso de finalización del contrato, el franquiciado está obligado a abonar al franquiciador todos los créditos pendientes de pago en el plazo de días.

A la terminación del contrato el franquiciado se obliga a dejar de utilizar el nombre comercial, marca y características distintivas de la empresa.

El franquiciado ha de devolver al franquiciador todos los documentos que tengan relación con la franquicia.

El franquiciado estará obligado a correr con todos los gastos de retirada del establecimiento de todos los rótulos, inscripciones, distintivos, etc., así como del equipamiento que permita identificar el local con el franquiciador o red de franquicias.

Al término del contrato, el franquiciador podrá recuperar si lo estima oportuno, parte o la totalidad del equipamiento al precio que se estime, tomando como base el valor actual del mismo en el mercado.

En caso de que el franquiciado actúe en contra de lo establecido en estas cláusulas, tendrá que pagar en concepto de multa por cada infracción la cantidad de €, reservándose el franquiciador el derecho a pedir daños y perjuicios.

17. PROHIBICIÓN DE CESIÓN

Dado que la franquicia se concede exclusivamente al franquiciado, éste no podrá sin permiso escrito y por anticipado del franquiciador, ceder los derechos y deberes derivados de este contrato, no en conjunto ni parcialmente a favor de terceros. Se prohíbe igualmente toda sublicencia de la empresa de franquicia, así como toda cesión de los derechos derivados del presente contrato, salvo que exista permiso por escrito del franquiciador.

No obstante, el franquiciador podrá transmitir los derechos y obligaciones derivados de este contrato a una nueva sociedad siempre y cuando esto no afecte a la continuidad de la empresa.

18. SECRETO COMERCIAL

Las partes contratantes están obligadas a guardar secreto sobre el contenido del contrato, normas de funcionamiento de la empresa, documentación adjunta y todas las experiencias referentes a la explotación de la empresa. Lo mismo rige para los secretos del negocio y de la empresa del franquiciador que sean conocidos por el franquiciado.

19. LEY APLICABLE

La Ley Española será aplicable a las relaciones entre las partes contratantes.

20. MODIFICACIONES

Cualquier cambio o adiciones a este contrato requieren para su validez la forma escrita. No se exigirá este requisito en el caso de que las partes expresamente lo acuerden por escrito.

21. NULIDAD PARCIAL

Si alguna cláusula del presente contrato fuera declarada total o parcialmente nula, la invalidez no afectará a las restantes cláusulas del contrato. Las partes contratantes se obligan a sustituir las cláusulas nulas o no susceptibles de relación por otras, a través de las cuales se pueda alcanzar el resultado esperado.

El presente contrato y sus anexos, que forman parte íntegramente del mismo, constituyen la totalidad de los acuerdos y entendimientos entre franquiciador y franquiciado.

La mercantil
D.

La mercantil
D.

****Este Contrato es un modelo. Se recomienda su revisión y formalización por un despacho de abogados especializado****

MODELO DE CONTRATO DE AGENCIA

CONTRATO DE AGENCIA

En....., a.....dede.....

REUNIDOS De una parte,, (el " AGENTE"), mayor de edad, comercial de nacionalidad española, con domicilio a estos efectos en c/ con DNI interviene en su propio nombre. Y, de otra parte,, mayor de edad, de nacionalidad española, con DNI, interviene como representante legal de la sociedad, con CIF, (la "EMPRESA). EXPONEN Que, el AGENTE es un profesional independiente que se encarga de manera continuada o estable de promover, negociar o concretar operaciones mercantiles por cuenta y en nombre ajenos, y se encuentra dado de alta en el Impuesto de Actividades Económicas y en el Régimen Especial de Autónomos de la Seguridad Social. Que, la EMPRESA se dedica a la siguiente actividad: Y dentro del marco de dicha actividad desea contratar parte de los servicios profesionales que ofrece el AGENTE. En virtud de estas consideraciones, las partes, otorgan el presente contrato de agencia, y que se regirá por las siguientes. CLÁUSULAS

PRIMERA.OBJETO Por medio del presente contrato el AGENTE promoverá, de manera continuada y estable, actos u operaciones de comercio por cuenta y en nombre de la EMPRESA, dentro de los límites establecidos en la cláusula referida a la zona geográfica de actividad.

SEGUNDA.ZONA GEOGRÁFICA DE ACTIVIDAD

El agente promoverá los actos u operaciones de comercio en nombre de la EMPRESA, en la siguiente zona geográfica de actividad o territorio.....

En todo caso, el AGENTE se obliga a no promover ningún acto u operación de comercios en nombre de la EMPRESA, fuera de dicha zona geográfica o territorio ni a personas físicas o jurídicas de la zona geográfica de actividad, que por el tipo de actividad que desarrollan, pudieran comerciar con los productos y/o servicios fuera de la zona geográfica de actividad.

TERCERA. RIESGOS DE LAS OPERACIONES El riesgo y ventura de las operaciones promovidas por el AGENTE serán, en todo caso, asumidas por la EMPRESA.

CUARTA. DURACIÓN El presente contrato de agencia se pacta con una duración de años a contar desde la fecha de hoy. Si tras la finalización del plazo de duración, las partes siguen ejecutando el presente contrato, se entenderá que se transforma el mismo en contrato de duración indefinida.

QUINTA. REMUNERACIÓN DEL AGENTE La EMPRESA abonará al AGENTE como remuneración la cantidad de€ más una comisión consistente en el ...% de las cantidades obtenidas por la empresa como consecuencia de las operaciones concluidas por la intervención del agente durante la vigencia del presente contrato.

SEXTA. FORMA DE PAGO Los pagos de las comisiones debidas por la EMPRESA al AGENTE se efectuarán por liquidaciones periódicas mensuales los días.....de cada mes, en la cuenta corriente que el AGENTE indique.

La comisión se calculará sobre el importe neto de las facturas, es decir, sobre el precio de venta efectiva y eliminando todos los derechos de aduana o impuestos de cualquier tipo, siempre que tales gastos adicionales, los aranceles y los impuestos se indiquen por separado en la factura.

Las comisiones se devengarán en el momento en que la EMPRESA ponga a disposición de los clientes los productos cuyo pedido le haya sido trasladado por el AGENTE. La comisión se pagará cuando la EMPRESA reciba el pago de la compra del cliente. En ese momento la EMPRESA proporcionará al AGENTE una relación de las comisiones devengadas por las operaciones a dicho período mensual, detallando el porcentaje correspondiente a la comisión sobre el precio de los productos.

No existirá comisión debido a las ofertas o pedidos presentados por el agente y no aceptados por la Empresa.

No existirá comisión debido a las ofertas o pedidos presentados por el agente y no aceptados por la Empresa. De acuerdo con el volumen de negocios de los proyectos que el agente llevará a cabo, recibirá la siguiente comisión adicional del ... %:

- Año 20.... > 50.000,00 €

- Año 20.... > 150.000,00 €

teniendo en cuenta los pedidos entrados por el cliente antes del 31 de diciembre de cada año.

SÉPTIMA.GASTOS DE REPRESENTACIÓN Y DIETAS DE DESPLAZAMIENTO
Todos los gastos desembolsados por el AGENTE en el ejercicio de su actividad profesional, y particularmente aquellos relativos a los gastos de representación y dietas de desplazamiento, serán a cargo de éste y se considerarán cubiertos por la remuneración que le pudiera corresponder en virtud de lo expuesto en la cláusula relativa a la Remuneración del presente contrato.

OCTAVA.OBLIGACIONES DEL AGENTE El AGENTE se obliga a comunicar a la EMPRESA toda la información de que disponga, cuando sea necesaria para la buena gestión de los actos u operaciones cuya promoción y conclusión se le encomienda por el presente contrato, así como, en particular, la relativa a la solvencia de los terceros con los que existan operaciones pendientes de conclusión o ejecución.

El AGENTE con una periodicidad _____ (semanal, quincenal, mensual) remitirá a la EMPRESA informe detallado de los pedidos obtenidos en dicho período.

El AGENTE deberá respetar las instrucciones generales y razonables de la EMPRESA en materias y aspectos tales como precios, condiciones de entrega y pagos de operaciones o características de los clientes a seleccionar.

El AGENTE no recibirá pagos de clientes sin autorización de la EMPRESA. El AGENTE se obliga a recibir en nombre del empresario toda clase de reclamaciones de terceros sobre defectos o vicios de calidad o cantidad de los bienes vendidos y de los servicios prestados como consecuencia de las operaciones promovidas, aunque no se hubiesen concluido.

NOVENA.OBLIGACIONES DE LA EMPRESA La EMPRESA se obliga a poner a disposición del AGENTE los muestrarios, catálogos, tarifas y demás documentos necesarios para el ejercicio de la actividad encomendada.

La EMPRESA se obliga a facilitar al AGENTE todas las informaciones necesarias para el desempeño por el agente de la actividad encomendada.

La EMPRESA se reserva el derecho a aceptar o rechazar las órdenes de pedidos que le sean requeridas por el AGENTE. En ambos casos la EMPRESA debe comunicar su decisión al AGENTE en un plazo máximo de 15 días contados desde el siguiente a aquel en que recibió la comunicación de pedido remitida por el AGENTE. Las órdenes que sean rechazadas por cualquier causa por la EMPRESA no generarán derecho remuneratorio alguno para el AGENTE.

El AGENTE se compromete a llevar una contabilidad separada para las operaciones realizadas por cuenta de la EMPRESA.

DÉCIMA.EXCLUSIVIDAD Y NO COMPETENCIA EXCLUSIVIDAD: La empresa no podrá, durante toda la vigencia del presente contrato, otorgar a cualquier tercero el derecho de representar, distribuir o vender los productos dentro de la zona geográfica de actividad. Únicamente lo podrá hacer en el plazo de los 6 meses posteriores al inicio de este contrato y previa notificación al Agente.

En caso de que el contrato lo cierre directamente La Empresa directamente, sin intervención del Agente, con clientes ubicados en la zona geográfica de actividad, el Agente tendrá derecho a la comisión en relación con las ventas resultantes de dichos tratos directos.

OBLIGACIÓN DE NO COMPETENCIA: Sin la previa autorización por escrito de la Empresa, el agente no podrá representar, fabricar o distribuir productos que se consideren competencia de los ofrecidos por la Empresa, durante toda la vigencia del presente contrato.

Siempre que el Agente empiece a representar una nueva sociedad, éste lo deberá notificar a la Empresa, por escrito y con acuse de recibo, un mes antes de celebrar cualquier contrato con esta tercera sociedad.

A día de hoy, las sociedades representadas por el Agente son:

DECIMOPRIMERA.SUB-AGENTES.

EL AGENTE podrá contar con subagentes, y será responsable de sus actividades.
DECIMOSEGUNDA.EXTINCIÓN DEL CONTRATO

Si el presente contrato, acordado inicialmente por la duración determinada en la cláusula cuarta, se transforma en indefinido, éste se extinguirá por la denuncia unilateral, del AGENTE o de la EMPRESA, mediante preaviso por escrito. El plazo de preaviso será de un mes para cada año de vigencia del contrato, con un máximo de seis meses.

Tanto la EMPRESA como el AGENTE podrá dar por finalizado el contrato en cualquier momento, sin necesidad de preaviso, en las siguientes circunstancias:

- En el caso de que la otra parte incumpla, total o parcialmente, las obligaciones establecidas en el presente contrato y en la ley
- Si la otra parte es declarada en estado de quiebra o se ha admitido a trámite su solicitud de suspensión de pagos

En ambos casos se entenderá que el contrato finaliza a la recepción de la notificación escrita en la que conste la voluntad de darlo por extinguido y la causa de extinción.

El presente contrato se extinguirá por muerte o declaración de fallecimiento del agente.

DECIMOTERCERA.INDEMNIZACIÓN POR DAÑOS Y PERJUICIOS

Si la EMPRESA denuncia unilateralmente este contrato ya transformado en indefinido, estará obligado a indemnizar los daños y perjuicios, por el perjuicio causado al AGENTE al no poder amortizar la inversión y gastos realizados para la ejecución del contrato debido a la extinción anticipada por la EMPRESA.

Esta indemnización no podrá exceder del importe medio anual de las remuneraciones percibidas por el agente durante el periodo de duración del contrato.

DECIMOCUARTA.INDEMNIZACIÓN POR CLIENTELA

A la extinción del presente contrato si el AGENTE hubiese aportado nuevos clientes a la EMPRESA tendrá derecho a una indemnización por clientela, si su actividad anterior puede continuar produciendo ventajas sustanciales a la EMPRESA, sin que pueda la indemnización exceder del importe medio anual de las remuneraciones globales que el

AGENTE haya recibido durante los últimos cinco años, o durante los últimos años si no se llegase a ese término, de vigencia del presente contrato.

El fallecimiento del AGENTE no será motivo suficiente para no abonar dicha indemnización por clientela.

A tal efecto, para la determinación de la clientela que aporte el AGENTE, se incorpora anexo I, la lista de clientes que ya son de la EMPRESA y que aporta a este contrato. Dicha lista se actualizará anualmente, indicando los clientes aportados por el AGENTE como resultado de su actividad.

La acción para reclamar la indemnización por clientela prescribe al año a contar desde la extinción del presente contrato.

DECIMOQUINTA. INEXISTENCIA DEL DERECHO A INDEMNIZACIÓN.

El AGENTE no tendrá derecho a indemnización por clientela o de daños y perjuicios en los siguientes supuestos:

- Hubiese incurrido en un incumplimiento de las obligaciones contractuales o legales.
- Hubiese denunciado el contrato, salvo que la denuncia tuviera como causa, circunstancias imputables al empresario, o se fundara en la edad, invalidez o la enfermedad del AGENTE y no pudiera exigírsele razonablemente la continuidad de sus actividades.
- Hubiese cedido, con consentimiento de la EMPRESA, a un tercero los derechos y las obligaciones de que era titular en virtud del contrato.

DECIMOSEXTA. LEGISLACIÓN APLICABLE Y JURISDICCIÓN

El presente contrato tiene naturaleza mercantil, rigiéndose por lo dispuesto en sus propias cláusulas y en lo en ellas no previsto por las disposiciones de la Ley sobre Contrato de Agencia, Ley 12/92, de 27 de mayo, y en su defecto por lo previsto en el Código de Comercio, leyes especiales y usos mercantiles, y en su defecto por lo previsto en el Código Civil.

La competencia para el conocimiento de cuantas acciones derive del presente contrato corresponde a los Juzgados y Tribunales de _____, domicilio del AGENTE, en cumplimiento de lo previsto en la Disposición Adicional de la Ley 12/92, de 27 de mayo, que regula el contrato de agencia. Y en prueba de conformidad y aceptación de todo lo establecido, ambas partes firman este contrato en dos ejemplares y a un solo efecto, en el lugar y fecha al comienzo indicados.

La EMPRESA,

El AGENTE,

Anexo I

RELACION DE CLIENTES APORTADOS POR LA EMPRESA, a fecha.....
de....de.....

CONTRATO DISTRIBUCIÓN EN EXCLUSIVA

En, a de

REUNIDOS

De una parte, la mercantil con domicilio en, c/, y C.I.F. nº Interviene en su nombre y representación D., provisto de su DNI nº, como de la misma.

Y de otra La mercantil con domicilio en, c/, y C.I.F. nº Interviene en su nombre y representación D., provisto de su DNI nº, como de la misma.

MANIFIESTAN

I. Que la empresa, de ahora en adelante "el Proveedor", con domicilio social en, representada por el Sr./ la Sra. concede a la empresa, de ahora en adelante "el Distribuidor", con domicilio social en representada por el Sr. / la Sra., la distribución exclusiva en el territorio siguiente, denominado a partir de aquí "el territorio", de los siguientes productos a partir de ahora denominados "los Productos".

II. Que ambas partes, reconociendo la naturaleza mercantil del presente **contrato de distribución**, desean formalizarlo de acuerdo a las siguientes,

ESTIPULACIONES

1. Objeto del Contrato.

El Distribuidor comprará y venderá en su propio nombre y en su propia cuenta, actuará como agente independiente tanto respecto al proveedor como al cliente. Promoverá la venta de los Productos en el territorio, no estando autorizado a actuar en nombre del Proveedor, además, salvaguardará los intereses del Proveedor con la debida diligencia de un comerciante responsable e informará al Proveedor de su actitud, así como de las condiciones del mercado en el Territorio.

2. Precios y condiciones de venta y reventa.

2.1 El Distribuidor tiene la facultad de establecer libremente los precios de reventa.

2.2 El distribuidor venderá los Productos definitivos bajo la marca y/o con la presentación establecidas por el Proveedor.

2.3 Las ventas entre el Proveedor y el Distribuidor serán reguladas por las condiciones establecidas en el anexo 1 de este contrato.

3. Obligación de comprar una cantidad mínima

El Distribuidor, adquirirá una cantidad mínima de en el plazo de En caso de incumplimiento, el Proveedor podrá rescindir el contrato con una antelación de tres meses mediante carta certificada.

4. Publicidad

El Distribuidor hará publicidad de los Productos en el territorio. Los costes de publicidad serán cargo del Distribuidor.

5. Prohibición de no competencia

El Distribuidor no fabricará ni distribuirá productos que compitan con los Productos objeto de este contrato, durante un período de cinco años a contar de la fecha de entrada en vigor del mismo. Durante este período, el Distribuidor no podrá, directa o indirectamente, operar con productos de la competencia dentro o fuera del Territorio; esta obligación se aplica igualmente a los productos de segunda mano.

No obstante, si el Distribuidor quiere vender productos de otro fabricante que no compita con los del Proveedor, o si, en el momento de la conclusión del contrato, ya lo está haciendo, informará de ello al Proveedor. En ningún caso, estas ventas impedirán el cumplimiento de sus obligaciones hacia él, Proveedor.

6. Secretos comerciales

El Distribuidor no usará ni comunicará a terceros, incluso tras la terminación del contrato, conocimientos técnicos que no sean de dominio público, o secretos comerciales que haya llegado a conocer a través del ejercicio de las actividades contractuales.

7. Contratación de subdistribuidores y/o agentes

El Distribuidor podrá, previo consentimiento del Proveedor, contratar subdistribuidores o agentes comerciales para la venta de los Productos en el Territorio. Informará al Proveedor al respecto.

El Distribuidor mantendrá informado al Proveedor de las actividades realizadas por los subdistribuidores y agentes en el Territorio.

8. Prohibición de ventas fuera del Territorio

El Distribuidor no podrá vender los Productos a los clientes que tengan su lugar de negocio o, en su defecto, su lugar de residencia, fuera del Territorio. Cualquier pedido realizado por un cliente cuya residencia está fuera del Territorio será comunicado al Distribuidor. El Distribuidor no venderá a clientes cuya intención sea vender los Productos fuera del Territorio.

9. Marcas de Proveedor

El Distribuidor tendrá derecho a usar las marcas, nombres comerciales o cualquier otro distintivo del Proveedor únicamente con el fin de identificar y dar publicidad de los Productos en el ámbito del contrato y en interés del Proveedor.

El Distribuidor no podrá registrar ninguna marca, nombre comercial o cualquier otro distintivo del Proveedor (o similares a éstos) ni en el Territorio ni en cualquier otra parte.

En el momento de la terminación del contrato, por cualquiera de sus causas, quedará extinguido el derecho a usar las marcas, nombres comerciales o cualquier otro distintivo del Proveedor.

10. Asistencia contra la competencia desleal y violación de los derechos de propiedad industrial.

El Distribuidor informará al Proveedor de cualquier acto de competencia desleal que afecte a éste, y de cualquier violación de su derecho de propiedad industrial que llegue a su conocimiento. El Distribuidor, a su propio cargo, prestará asistencia que el Proveedor razonablemente requiera.

11. Existencias mínimas

El Distribuidor mantendrá, a su propio cargo, un stock de Productos, así como un stock de las correspondientes piezas de recambio. El depósito contendrá el mínimo de existencias estipulado en el Anexo____.

12. Servicios de reparación y de postventa

El Distribuidor tendrá que utilizar talleres de reparación en las condiciones establecidas en el Anexo_____ así como servicios posteriores postventa.

13. Documentos y material de publicidad

El proveedor colaborará con el Distribuidor, remitiéndole todos los documentos, prospectos y cualquier información necesaria, que seguirán siendo de propiedad del proveedor, a menos que se establezca en el contrato que esta documentación sea objeto de envío a los clientes finales.

14. Obligaciones de suministro de una cantidad mínima

El Proveedor se compromete a entregar la cantidad mínima establecida en el apartado 3. Si el Proveedor no cumpliera esta obligación, el Distribuidor tendrá la facultad de rescindir el contrato con una antelación de tres meses mediante carta certificada.

15. Derecho del Proveedor a celebrar contratos directamente con los clientes.

El Proveedor no contratará con otra persona o empresa la distribución o representación de los Productos en el Territorio. Sin embargo, se reserva el derecho de celebrar acuerdos directamente con los clientes en el Territorio. Por cada contrato que el Proveedor concluya directamente con los clientes que residan en el Territorio, el Distribuidor recibirá una comisión con arreglo a lo establecido en el Anexo_____.

16. Autorización o prohibición de vender fuera del territorio contractual a otros distribuidores del Proveedor.

El Proveedor tiene la facultad de vender los Productos a Clientes fuera del Territorio, incluso si éstos tienen la intención de exportarlos al Territorio.

17. Existencias en consigna

El Proveedor no entregará productos en consigna, salvo que se haya pactado expresamente en el Anexo_____, en cuyo caso, las obligaciones que incumben a ambas Partes se regirán por las disposiciones establecidas en el citado anexo.

18. Descuentos

Sobre todas las compras del Producto realizadas por el Distribuidor, éste tendrá derecho a un descuento de un % sobre el precio de venta del Proveedor.

19. Comisión por contratos concluidos directamente.

El Distribuidor tendrá derecho a recibir una comisión de un % por las ventas, sean o no negociadas por él, que el Proveedor concluya directamente, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 15, con clientes que residan en el Territorio durante la vigencia del presente contrato. El Distribuidor no tendrá derecho a esta comisión cuando el Proveedor venda a los clientes, para los cuales se ha reservado un derecho exclusivo de venta con arreglo al Anexo.

20. Piezas de recambio y accesorios

El Distribuidor tendrá derecho a una comisión, con arreglo a lo establecido en el apartado 19, por todos aquellos contratos de suministro de piezas de recambio o accesorios destinados de los Productos concluidos directamente por el Proveedor con clientes asentados en el Territorio.

21. Método de cálculo de la comisión

La comisión se calculará sobre el precio de venta en factura.

Serán deducidos, en la medida que estén incluidos en el montante del precio de factura, los gastos originados por el montaje, puesta en marcha y por otras prestaciones accesorias similares que supongan esencialmente costes de mano de obra.

22. Origen del derecho a la comisión

El Distribuidor tendrá derecho a la comisión desde el momento en el que Proveedor haya recibido el pago del cliente. La comisión será proporcional al pago efectivo recibido por el Distribuidor de la suma debida por el cliente,

23. Vencimiento y liquidación

El Proveedor determinará la comisión a percibir por el Distribuidor para cada trimestre del año natural, especificando todos los contratos que originan el derecho a la mencionada comisión. La liquidación se efectuará, a más tardar, al final del mes que sigue al trimestre.

24. Impuestos

El impuesto sobre el valor añadido pagadero en el país del Distribuidor aplicable sobre su comisión será de cuenta de *(especificar)*

25. Terminación del contrato

El contrato tendrá una duración de _____ años, prorrogable por _____ años salvo que las partes establezcan lo contrario. El contrato podrá darse por terminado con una antelación de meses mediante carta certificada, en ningún caso, podrá terminarse antes del (fecha).

26. Resolución antes de la terminación del contrato

Sin perjuicio de lo previsto en el contrato sobre terminación del contrato, éste podrá resolverse inmediatamente mediante carta certificada en supuesto de incumplimiento sustancial de alguna de sus cláusulas.

Podrá resolverse también el contrato cuando la estructura jurídica o la propiedad de una de las Partes cambiara de tal manera que afectará seriamente al resultado que la otra Parte podría razonablemente esperar del contrato.

27. Devolución de la documentación y material publicitario

El Distribuidor devolverá al Proveedor toda la documentación y el material de publicidad, así como toda la documentación prevista en el apartado 13 en caso de terminación o rescisión del contrato.

28. Destino de las existencias y de los pedidos en curso

El contrato regulará la liquidación de las existencias en disposición del Distribuidor con arreglo a los apartados 11 y 12, así como los pedidos en curso, aun después de la terminación o rescisión del contrato.

29. Indemnización

No se podrá reclamar ninguna indemnización por razón de la terminación del contrato, salvo que la reclamación se fundamente en un incumplimiento del contrato por una de las Partes.

30. Ley aplicable. Texto original

El contrato se regirá por la ley del país en la que el Proveedor tenga su domicilio social.

El texto redactado en el idioma hará fe del texto original.

31. Resolución de controversias

Cualquier conflicto dimanante del presente contrato será resuelto definitivamente conforme a la normativa de Conciliación y Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio por uno o más árbitros nombrados conforme dicha normativa.

(Otra opción) Cualquier conflicto que pueda surgir con relación al presente contrato se someterá a la jurisdicción de los tribunales competentes del domicilio social del Proveedor. Si éste fuese el demandante, podrá interponer la demanda ante los tribunales del domicilio social del Distribuidor.

32. Modificaciones del presente contrato

Cualquier modificación del presente contrato se notificará por escrito.

33. Cesión del contrato

Ninguna de las Partes podrá ceder el contrato a un tercero sin el consentimiento de la otra Parte.

34. Derecho de Retención

El distribuidor no tendrá derecho a tomar ni retener los bienes del Proveedor.

En prueba de conformidad, ambas partes firman por duplicado y a un solo efecto, el presente contrato en la fecha y lugar arriba indicado.

D.

D.