



Universidad Internacional de La Rioja
Facultad de Derecho

Máster Universitario en el Ejercicio de la Abogacía

**Una mirada hacia la jurisprudencia
reciente en la contratación internacional**

Trabajo fin de estudio presentado por:	Cynthia Delana Kurz
Tipo de trabajo:	Investigación teórica individual
Área jurídica:	Derecho Internacional Privado
Director/a:	Ángela Trujillo Del Arco
Fecha:	21.05.2024

Resumen

Los juristas y grandes pensadores de los tiempos, desde la antigua Grecia hasta el Siglo XXI, siempre han ido en busca de una solución universal para la elección de la jurisdicción aplicable a los contratos internacionales. La evolución de esta búsqueda y la aparición de una legislación en el campo de la contratación internacional ha llevado a elevar la autonomía de las partes al mayor de los bienes jurídicos digno de protección. El Tribunal de Justicia de la Unión Europea marca el derrotero de interpretación de la legislación europea que tienen que seguir el Tribunal Supremo de España, los Tribunales Superiores de Justicia, las Audiencias Provinciales de España y los demás órganos judiciales. Así, merecen especial atención los contratos internacionales entre empresas conjuntas y de distribución, así como la figura del consumidor por su trato distinguido ante la Justicia.

Palabras clave: contratación internacional, Bruselas I bis, Roma I, empresa conjunta, consumidor.

Abstract

The jurists and great thinkers of the ages, from the ancient Greece to the 21st century, have always sought a universal solution for the choice of applicable jurisdiction to international contracts. The evolution of this search and the emergence of legislation in the field of international contracting has led to the elevation of the party autonomy as the highest legal good worthy of protection. The Court of Justice of the European Union sets the course for the interpretation of European legislation that the Spanish Supreme Court, the High Courts of Justice, the Provincial Courts of Spain and other judicial authorities must follow. Thus, international contracts between joint ventures and distribution companies deserve special attention, as well as the figure of the consumer due to its distinguished treatment at the courts.

Keywords: international contract, Brussels I bis, Rome I, joint venture, consumer.

Índice de contenidos

1. Introducción.....	6
1.1. Justificación del tema elegido.....	6
1.2. Problema y finalidad del trabajo	7
1.3. Objetivos	7
2. Marco teórico y desarrollo	9
2.1. Antecedentes de la contratación internacional	9
2.1.1. Época anterior al Convenio de Roma de 1980	9
2.1.2. El Convenio de Roma de 19 junio 1980 como primera regulación en la contratación internacional y el Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 como régimen contractual supranacional	14
2.1.3. Paso al Reglamento 593/2008 de 17 de junio de 2008 como legislación aplicable a los contratos internacionales	16
2.1.4. La aceleración de la libre circulación de resoluciones judiciales con el Reglamento 1215/2012 de 12 de diciembre de 2012 y el Convenio de Lugano de 30 de octubre de 2007	19
2.1.5. Legislación española relevante en el ámbito de la contratación internacional.....	22
2.1.6. Conceptos: Contratos de empresa conjunta, agencia y distribución en la contratación internacional	24
2.1.7. Fuente no legislativa del derecho de la contratación internacional.....	29
2.2. Jurisprudencia internacional del Tribunal de Justicia de la Unión Europea	30
2.2.1. Sobre la ley aplicable a derechos inmobiliarios	31
2.2.2. La protección de los consumidores y la invocación de esta protección en los contratos internacionales	34
2.2.3. Abusividad por inducción a error en la ley aplicable y la invocación de los principios UNIDROIT de los contratos internacionales	38

2.3. Práctica judicial sobre la contratación internacional en España	40
2.3.1. Sobre la validez de la cláusula de sumisión expresa y la indemnización por lucro cesante	41
2.3.2. La competencia judicial española en casos de empresa conjunta, contratos de agencia y contratos de distribución	45
2.3.3. La condición de consumidor y la carga de la prueba del daño	52
3. Conclusiones	56
Referencias bibliográficas	59
Listado de abreviaturas	69

1. Introducción

Finalizada la fase de negociación y cerrado el acuerdo internacional las partes habrán conseguido superar la fase más agitada de la contratación internacional, pero el cumplimiento del contrato internacional abre la puerta a un amplio abanico de posibles conflictos. Esto hace necesario disponer de la legislación adecuada para cubrir de manera efectiva las necesidades de las partes contratantes que se encuentran en litigio. ¿La libertad de las partes contratantes para elegir la jurisdicción y, por lo tanto, ley aplicable es absoluta? ¿Qué ocurre si nos encontramos obligados a demandar al empresario ante su propio Estado miembro en el que no conocemos la legislación? Estas son solo algunas de las problemáticas que pueden surgir a raíz de la contratación internacional que esta investigación teórica pretende analizar.

Así, pasaremos de los antecedentes de la contratación internacional a ver la línea jurisprudencial que marcan las sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) en el marco de los contratos internacionales. Para finalizar con un análisis sobre la aplicación de esta jurisprudencia actual sobre la contratación internacional por los tribunales españoles.

1.1. Justificación del tema elegido

El número de transacciones internacionales ha ido en aumento en las últimas décadas debido a la globalización e internacionalización de las relaciones jurídicas entre partes de distintos países del mundo. Es por esto que la jurisprudencia de los tribunales tiene una gran importancia para poder de antemano diseñar los contratos internacionales y tener una previsión de las principales fuentes de discrepancias que su desarrollo o cumplimiento puede causar a las partes.

De acuerdo con las estadísticas del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) publicadas en el primer cuatrimestre de 2024, a 31 de diciembre de 2023 había 967 casos de arbitraje y conciliación registrados en virtud del Convenio del CIADI y del Reglamento del Mecanismo Complementario. Esto refleja la gran cantidad de disputas que

surgen en el marco empresarial internacional y la importancia que tiene tener presentes las posibles soluciones que los tribunales podrían dar a ello actualmente.

1.2. Problema y finalidad del trabajo

Mediante esta investigación se pretende hacer un recorrido a través de la jurisprudencia internacional en el ámbito europeo, pasando a la jurisprudencia nacional española sobre los litigios que han surgido en base a la contratación internacional. La contextualización de las mayores problemáticas entre las distintas partes internacionales contratantes y el planteamiento de sus soluciones por parte de los tribunales, serán los pilares de esta investigación. La finalidad de este trabajo será presentar las soluciones que han dado los tribunales a las materias de la jurisdicción aplicable, delimitación de las partes legitimadas a litigar, etc. Todo ello surgido entre las partes a raíz de un contrato internacional.

Dentro de nuestro recorrido por el derecho de la contratación internacional, analizaremos algunas discrepancias que pueden surgir no solo a causa de los distintos ordenamientos jurídicos, sino por una multitud de factores más a tener en cuenta. Culminaremos comprobando si la línea jurisdiccional que sigue el Tribunal de Justicia de la Unión Europea se ve aplicada en los tribunales españoles.

1.3. Objetivos

Podemos definir como el objetivo general de esta investigación el abordar la jurisprudencia reciente sobre los casos más actuales que han llegado a los tribunales para solucionar las disputas surgidas en materia de contratación internacional y presentar el enfoque que le han dado los tribunales de la Unión Europea (UE) y España a las distintas disputas. Este recorrido mencionado anteriormente nos llevará por la jurisprudencia reciente del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, el Tribunal Supremo (TS) de España, los Tribunales Superiores de Justicia (TSJ) de España, las Audiencias Provinciales (AAPP) de España, así como los demás órganos judiciales nacionales para analizar sobre qué temáticas versan la mayoría de los conflictos o discrepancias surgidas entre las partes contratantes y extraer las necesidades que dejan ver las sentencias analizadas.

El objetivo específico en esta investigación será comprobar si la línea jurisdiccional establecida por el TJUE se ve reflejada en las decisiones de nuestro Tribunal Supremo de España y los demás órganos judiciales de España. ¿Se declaran competentes los tribunales españoles en los casos que estarían obligados? ¿Cómo interpreta el Tribunal Supremo las cláusulas sobre la protección de la parte contratante más débil? Estas son las preguntas que, entre otras, esta investigación se dirige a dar respuesta.

2. Marco teórico y desarrollo

Esta investigación se divide en tres niveles. En primer lugar, los antecedentes de la contratación internacional para hacer un breve recorrido por la historia y situarnos en el contexto trascendental. En segundo lugar, pasamos a una división de nivel internacional para analizar la jurisprudencia predominante en el ámbito intercontinental y europeo. Por último, compararemos esta doctrina internacional con la gobernante a nivel nacional en España.

2.1. Antecedentes de la contratación internacional

Antes de disponernos a analizar los diferentes convenios reguladores que han ido surgiendo a lo largo de la historia de la contratación internacional, analizaremos el contexto histórico en el que nos encontrábamos previo a la existencia de una regulación en este ámbito del derecho.

2.1.1. Época anterior al Convenio de Roma de 1980

La época “salvaje” y, por tanto, época sin regulación internacional, es el tiempo antes de la entrada en vigor del Convenio de Roma (CR) de 1980. Esta época la podemos dividir, como ya hace CARRASCOSA GONZÁLEZ (2023), en la época de la antigua Grecia y el antiguo Egipto, la Alta Edad Media, la Baja Edad Media y, por último, la Edad Moderna o Contemporánea.

Hacer un análisis pormenorizado de la práctica solucionadora concreta a los conflictos en la contratación internacional en cada una de las diferentes épocas sería demasiado extenso para abarcar en este trabajo. Por lo que, la investigación que aquí nos concierna se centrará en los acontecimientos y las prácticas más relevantes para solucionar conflictos surgidos en la contratación internacional.

Comenzando por ver la práctica y las soluciones a la aplicación de una jurisdicción acertada a los contratos internacionales de la época, es de interés desde un punto de vista contextualizado, analizar la antigua Grecia y el antiguo Egipto para pasar a continuación a la Alta Edad Media.

Dice así CARRASCOSA GONZÁLEZ (2023) que, en los contratos entre griegos y egipcios, ciertos órganos judiciales estimaron que la ley que debía regir el contrato internacional era la ley del país en cuyo idioma estaba redactado el contrato. Esto debido a que, el idioma elegido para la redacción del contrato había sido el ordenamiento en el que las partes se encontraban pensando al diseñar el contrato. Así, el idioma reflejaba la voluntad común de las partes, tácita o implícita, de aplicación de la correspondiente ley. Los tribunales aplicaban su correspondiente ley al fondo del contrato internacional (STURM 1979). Cuando los contratos eran redactados en ambos idiomas de las partes contratantes, el demandante podía elegir la ley aplicable al contrato, dependiendo ante qué tribunales demandaba. Debe destacarse aquí que los tribunales de un Estado solo aplicaban su propia ley (CAMPOS 1977). Los griegos y egipcios nos daban así ya una pincelada sobre la ley aplicable a las transacciones internacionales, esta sería la propia ley nacional donde tenía suceso el acto jurídico. La mayor diferencia que entraría con el cambio de época será la aparición de la posibilidad de elección de la ley aplicable.

En la Alta Edad Media se ha podido demostrar, como afirma STOUFF (1967), que la ley por la que se regían los actos unilaterales en la contratación internacional era la personal del donante. O, dicho de otra forma, la ley del pueblo al que la parte contratante declaraba pertenecer (esto es, el sistema de la *professio juris*). De igual modo, el disponente también podía elegir otra ley distinta de la del pueblo al que pertenecía. Esto ya dejaba reflejo en esta época del valor que tenía la autonomía de la voluntad de las partes para elegir la ley aplicable a la relación jurídica.

En los negocios jurídicos y contratos bilaterales, cada parte contratante cumplía según su propia ley personal. Esto debido a que el contrato era entendido como la suma de estipulaciones unilaterales de cada contratante (MIAJA DE LA MUELA 1985). En España se seguía en esta época un sistema de territorialidad por el que cada juez aplicaba su propio Derecho, o *lex fori*, del “Estado” al que pertenece (CAMPOS 1977).

Como conclusión del análisis del contexto histórico hasta la época anterior a la Baja Edad Media, podemos decir que la época de la Alta Edad Media se regía por la característica de que cada parte contratante sólo se veía obligada al cumplimiento de su propia ley. Se puede afirmar que existía una autonomía de voluntad de las partes para elegir a qué ley personal se adscribían para que esa ley resultase aplicable. Aunque esto, como podemos imaginar, podía

conducir a una especie de desorden ordenado. Si cada parte solo estaba obligada al cumplimiento de su propia ley, la parte contraria no sabía cuál es la ley aplicable de su cocontratante. Era, por lo tanto, una solución poco translúcida y los pensadores de la época vieron la necesidad de buscar soluciones alternativas a la jurisdicción aplicable a los contratos internacionales.

En la época de la Baja Edad Media nos encontramos en un ambiente de crecimiento del comercio y el capitalismo. Los artesanos realizan intercambios internacionales de sus mercancías, aumentando así las relaciones jurídicas entre individuos de distintos Estados y, por lo tanto, también distintas jurisdicciones. Esto conlleva que surjan preguntas sobre cuál es la ley aplicable a estas realidades jurídicas nuevas surgidas (NEUMEYER 1916).

Los juristas de la Baja Edad Media de los países europeos y Estados Unidos de América se sirven durante esta época del derecho romano para darle solución a sus problemas de aplicación del derecho internacional. Del derecho romano extrajeron una gama de principios generales del derecho que ofrecían soluciones racionales, lógicas y eficientes que impulsaba el comercio internacional (VARGAS VALENCIA 2010). Los juristas de esta época impusieron a raíz de ello la regla *Lex Loci Celebrationis* aplicable a los contratos internacionales. Mediante esta regla, los contratos se rigen por la ley del país donde se han celebrado (NEUMEYER 1916). La imposición de esta regla se veía como un acto de soberanía estatal sobre los actos de su territorio. La llamada *locus regit actum*, era la expresión de esta regla, según la cuál los actos de un territorio quedan sujetos a sus leyes. Así esta regla se consolidó como regla imperativa de derecho internacional privado. El fondo y la forma de un acto jurídico se deben regir por la ley del Estado donde el acto tuvo lugar, lo que viene siendo el país de celebración en los contratos internacionales (MEIJERS 1934). Dice en este sentido LAINÉ (1982) que debido a que los contratos son la creación jurídica del Estado en cuyo territorio se celebran, los contratos se rijan por la ley del Estado bajo cuya soberanía territorial han sido creados.

Podemos concluir así este capítulo del camino hacia un mundo de la contratación internacional reglada con que el lugar de celebración del contrato era una solución conflictual eficiente para las partes del contrato. Debido a que todos los comerciantes y artesanos podían fácilmente prever que la ley del país donde se celebraba el acto jurídico

era la aplicable al contrato. En aquella época no existían los contratos celebrados a distancia, ni los que perduraban en el tiempo (VIRGÓS SORIANO 1996).

El lugar de celebración del contrato no resultó ser un punto de conexión ideal para determinar la ley aplicable a los contratos internacionales en un mundo cada vez más internacionalizado. El cambio de la realidad social (contratos celebrados por intermediarios, lugar de celebración de difícil concreción, etc.) conduce a que el lugar de celebración pierda lentamente su valor de localización. Al finalizar esta época, los juristas se encontraban entonces en búsqueda de una solución más eficaz a la problemática del derecho aplicable a los contratos internacionales. Esta solución estaba por llegar junto con el cambio de época a la Edad Contemporánea cuando los juristas de la época volcaron su atención en otros puntos de conexión que los contratos internacionales presentaban para delimitar jurisdicción más acertada.

Tal y como era la práctica en la Baja Edad Media, en la Edad Moderna, también llamada Contemporánea, se seguía manteniendo el lugar de ejecución de los contratos internacionales como criterio para fijar la ley aplicable a este. Los autores de esta época, en busca de un punto de conexión común de aplicación a los contratos internacionales, reconocen la distinción entre los “efectos inmediatos del contrato” y las “consecuencias del contrato”. Estos debían de ser los dos criterios principales para fijar el lugar o territorio de ejecución del contrato internacional (MAYER y HEUZÉ 2004). Esta tesis sostenía que debe aplicarse al contrato la ley del lugar de ejecución de la prestación del deudor, que solía ser la ley del país donde tenía domicilio dicho deudor. De acuerdo con las reglas del derecho sustancial y procesal alemán, el deudor, como regla general, debía realizar su prestación en el lugar de su residencia. Así los países escandinavos, especialmente Suecia, aceptaron esta práctica. Además, la jurisprudencia inglesa, norteamericana, holandesa, suiza y alemana siguieron sus mismos criterios (MAYER y HEUZÉ 2004).

Siguiendo la línea del lugar de ejecución del acto jurídico como punto de conexión para anclar la jurisdicción aplicable, el matrimonio, también se regía por la ley del país de celebración del matrimonio (BOURDELOIS 2014). Es de destacar que los autores se van dando cuenta de que la fijación del lugar de ejecución del contrato tampoco resulta una fácil tarea, al no estar del todo claro en ocasiones. Es por esto que la teoría dominante del lugar de ejecución del acto jurídico se ve en declive, para dar lugar a una teoría de voluntad de las

partes y, con ello, la ley elegida por las partes (LAINÉ 1888). Como afirmaba el jurista francés DUMOULIN (1524), en defecto de elección de una ley aplicable por las partes contratantes, deben utilizarse criterios de fijación que conduzcan a una “ley previsible por los contratantes”. Esto podía ser el lugar de celebración del contrato o, por ejemplo, el lugar del domicilio de las partes o del vendedor. Aunque las partes no hayan elegido expresamente una ley por la que quieren regir sus actos jurídicos debe suponerse que los sujetos del derecho actúan de acuerdo con las leyes y realidades jurídicas que conocen y viven. Por esto, debe suponerse que las partes han querido elegir tácitamente como ley que rija sus contratos su propia ley estatal que les aporta menos dificultades de entendimiento (VIRGÓS SORIANO 1996).

GAMILLSCHEG (1955, p.147) afirma citando a DUMOULIN (1524) que la voluntad de las partes se convierte en el siglo XIX en muchos países europeos en el primer criterio para determinar la ley reguladora de la contratación internacional. Surge así el concepto de “autonomía de la voluntad conflictual”. Este criterio de la autonomía de la voluntad también fue aceptado y retomado en el Convenio de Roma sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales de 19 de junio de 1980. En defecto de elección por parte de los sujetos contratantes, el contrato debía regirse por la ley del territorio con el que presenta los vínculos más estrechos. Esto es, *the proper law of the contract* en Inglaterra y Estados Unidos de América, y el *cumul d'indices* en Francia (GIULIANO y LAGARDE 1992). Dependiendo del país europeo existían grandes diferencias en la praxis sobre la ley que debía regir en los contratos a falta de elección por los contratantes. Estos criterios podían ser el lugar de ejecución de las obligaciones, la nacionalidad común o residencia común de las partes o el lugar de celebración del contrato entre otros. Así surge la necesidad de una regulación uniforme que vendrá dada por la entonces Comunidad Europea.

2.1.2. El Convenio de Roma de 19 junio 1980 como primera regulación en la contratación internacional y el Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 como régimen contractual supranacional

En este ambiente de discordancia, la Comunidad Europea se disponía a fijar una regulación común para determinar la ley aplicable a la contratación internacional. Su resultado fue el Convenio de Roma de 19 junio 1980 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales. Este recogió criterios comunes para todos los Estados entonces integrantes de la Comunidad Europea y que servían para fijar la ley aplicable a los contratos internacionales (GARCIMARTÍN ALFÉREZ 1994).

La autonomía de la voluntad conflictual de las partes contratantes seguía rigiendo como punto de conexión principal en el convenio. Esto significa que los contratantes podían elegir la ley estatal que quisieran que rija el contrato. Recoge así este convenio la práctica jurídica de los países europeos de los siglos XV y XVI, además de seguir la línea de los estudios de DUMOULIN (1524) sobre el surgimiento la autonomía de la voluntad conflictual explicada con anterioridad. Antes de la elaboración del Convenio de Roma, los países europeos admitían que la ley aplicable a la contratación internacional fuera, en primer lugar, la ley elegida por los contratantes (GIULIANO y LAGARDE 1992). En defecto de elección de ley por las partes, debe seguirse lo establecido en el art. 4 CR.

Dice así el apartado 1 del art. 4 del Convenio de Roma, que en caso de defecto de elección de ley el acuerdo estará sujeto a la legislación del país al que esté más estrechamente vinculado. Pero como esta delimitación en ocasiones puede resultar difícil o incluso imposible, la presente ley tuvo en cuenta también este supuesto en su apartado 2 del art. 4 CR. Cuando la delimitación del país con el que el contrato presenta los mayores vínculos resulta imposible, se asumirá que el contrato tiene los vínculos más estrechos con el país donde la parte encargada de llevar a cabo la prestación principal tenga su residencia habitual en el momento de la celebración del contrato o en el caso de una empresa, sociedad o entidad legal, allí donde se encuentre su sede central. Alternativamente, si el contrato especifica que la prestación debe ser realizada por una sucursal diferente a la sede central, entonces se considerará que tiene vínculos más estrechos con el país donde esté ubicada dicha sucursal. Se puede hablar, por lo tanto, de un sistema rígido para la elección de ley aplicable que debían seguir los tribunales para su determinación.

Vemos que, como ya dijo el jurista suizo VON WYSS (1877), a falta de la voluntad expresa de las partes de elegir una ley aplicable, se debe realizar un análisis global de las circunstancias y el contexto en el que el contrato fue redactado para determinar la voluntad de las partes. Debido a que el contexto del momento histórico en el que nos encontramos nos va a indicar la práctica habitual que regía entre las partes al negociar el contrato suscrito e intuir así de la mejor manera posible la voluntad de las partes. Una interesante conclusión que hace CARRILLO POZO (1994), es que al asumir que el punto de conexión o vínculo más estrecho del contrato se encuentra en el lugar de la sede de la empresa contratante, se ve afectada la vida económica de tal país por los contratos internacionales. Explica así que, de este modo la economía y, por lo tanto, también el mercado de un país quedan anclados a la ley de tal país. El Estado así, controla y regula el mercado fijándolo a la ley de su Estado.

Concluimos por lo tanto que, de esta manera, los Estados se aseguraban de dirigir y gobernar su mercado y la economía al asegurarse la aplicación de las propias leyes al mercado de bienes y servicios. Otra idea relevante es que la codificación de la regulación que se venía aplicando transmite seguridad jurídica y previsibilidad de la ley que resulta aplicable a un contrato internacional. La seguridad jurídica se consigue aplicando la ley más previsible para las partes contratantes de un contrato internacional (VILLANI 1993). Esta ley más previsible para las partes suele ser la propia ley doméstica que se conoce mejor.

Observamos por lo tanto varias necesidades, las cuales son, por un lado, la consideración de que la voluntad de elección de ley aplicable de las partes debe prevalecer y, por otro lado, transmitir a las partes contratantes la máxima seguridad jurídica posible mediante la previsión y codificación de las leyes. Como hemos podido ver hasta ahora en este análisis de la historia de la regulación de la contratación internacional, la praxis gobernante de los jueces en la mayoría de los países era dar por válida, en caso de litigio, la ley que habían elegido las partes por su propia voluntad.

El Convenio de Roma de 19 junio 1980 se ha servido de esta praxis gobernante, estableciendo estas reglas comunes a todos los países adherentes. Da una solución igualitaria y uniforme de esta manera, proporcionando seguridad jurídica y claridad a las partes contratantes. En esta misma línea de uniformidad, disponemos de otros textos que sirven para armonizar el derecho material. El de mayor importancia para nuestra

investigación es el Convenio de Viena (CV) de 11 de abril de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

El principal beneficio que introdujo este convenio fue el establecimiento de un régimen contractual uniforme independiente de la legislación nacional de los Estados miembros y la legislación europea. Al mismo tiempo es importante destacar que su intención no fue denominar la ley aplicable. Se trata de una regulación supranacional en materia de contratación internacional (GARCIMARTÍN ALFÉREZ 2016). Esta se centra en regular el proceso de formación del contrato, los derechos y obligaciones inherentes de las partes contratantes (art. 4 CV). El Convenio de Viena en materia de contratación se mencionará en la STS 398/2020 (del capítulo 2.2.3. de esta investigación) cuando el Tribunal Supremo de España indica que este convenio no regula un plazo de prescripción para los contratos mercantiles internacionales. Por lo que habrá que aclarar esta cuestión mediante una regulación distinta. Esto es posible, ya que, las partes pueden elegir libremente su aplicación. Para nuestro mejor entendimiento, será importante retener de este apartado, que el mencionado convenio es dispositivo y las partes contratantes tienen la libertad de excluir su aplicación de forma total o parcial (art. 6 CV). Ocurre así en la mayoría de la regulación contractual.

2.1.3. Paso al Reglamento 593/2008 de 17 de junio de 2008 como legislación aplicable a los contratos internacionales

El Reglamento 593/2008 de 17 de junio de 2008 (en adelante, Reglamento Roma I o RR-I) recoge, en esencia, el contenido del Convenio de Roma sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales de 19 junio 1980. Como un análisis exhaustivo de todos los artículos sobrepasaría la capacidad de la presente investigación, nos centraremos en los artículos sobre los que versan la mayoría de las sentencias aquí presentadas.

La llegada del Reglamento Roma I introdujo una cláusula de protección del Derecho comunitario (recogida en su artículo 3) que conllevó un importante avance en la prevención del fraude al Derecho comunitario en comparación con el Convenio de Roma sustituido. Ya no sería necesario hacer uso de una aplicación análoga de artículos que regulaban situaciones parecidas para regular actos jurídicos intracomunitarios (AGUILAR GRIEDER

2011). El cambio más sustancial será el paso a un sistema rígido de elección de la ley aplicable al contrato en cuestión. Se sigue manteniendo la voluntad de las partes para elegir la ley aplicable a la relación jurídica como el mayor de los bienes, dando, por lo tanto, prioridad a la voluntad de las partes. En su efecto, el artículo 3 del reglamento establece que el contrato se regirá por la ley elegida por las partes. Se exige que esta elección se manifieste expresamente o que se pueda interpretar de forma tácita inequívocamente de los términos del contrato o del contexto específico del caso.

Así, el sistema rígido únicamente se vuelve a aplicar a falta de elección de la ley aplicable por las partes contratantes. Para ello, establece el artículo 4.1. del citado reglamento, a falta de elección de ley aplicable por las partes contratantes, o si su elección de ley resulta no ser válida, ocho tipos de contratos. Para cada tipo contractual se indica la ley estatal que lo debe regir (NIELSEN 2008). Solo en caso de que no sea válida la ley elegida por las partes, el tipo de contrato no se pudiera determinar o el contrato combine varios tipos de contrato distintos, se aplica el criterio presentado con anterioridad sobre la identificación de nexos de la realidad jurídica. Mediante este criterio, se identifica y aplica la ley del país más estrechamente vinculado con el contrato (art. 4.3 RR-I). Para determinar el país con el que el contrato tenga los mayores vínculos, se sirve del país donde radica la sede de la relación jurídica (VON SAVIGNY 2005).

Observamos así, la necesidad tener en cuenta el contexto en el que fue redactado el contrato en su totalidad, no solo para poder intuir la voluntad de las partes a falta de elección de ley por estas mismas como expuesto anteriormente, sino también para identificar el lugar con el que el contrato presenta mayores vínculos y conexión. Tarea de interpretación nada fácil que deberán realizar los jueces en algunos de los litigios analizados.

Guiándonos según lo ahora expuesto, el contrato que tiene por objeto un derecho real inmobiliario o arrendamiento de un bien inmueble tendrá su punto de conexión y, por lo tanto, su relación jurídica más estrecha, con el país en el que se encuentra el inmueble (art. 4.1. RR-I). Así, la ley aplicable a este tipo de contrato sería la ley del país donde esté sito el inmueble. Sin embargo, como se verá en el análisis de la STJUE 595/20, no siempre será clara esta delimitación. Asimismo, este análisis pondrá de relieve otras cuestiones como, por ejemplo, la consideración de los consumidores como la parte contratante más débil, por lo

que merecen especial protección. Esta protección se les adjudica mediante el artículo 6 de este reglamento.

Según la regla general, la ley aplicable es la de la residencia habitual del consumidor. Pero el artículo 6 del reglamento brinda a los consumidores normas de conflicto de leyes más favorables a sus intereses que las normas generales. Y dice así el art. 6.2. de este reglamento que la adjudicación de una norma de conflicto más favorable para el consumidor es posible siempre y cuando el profesional realice sus operaciones comerciales en el país donde resida el consumidor habitualmente o dirija dichas actividades a ese país y el contrato esté relacionado con el ámbito de dichas actividades. Las partes pueden elegir la ley aplicable al contrato arriba descrito siempre que esa elección no acarree para el consumidor la pérdida de la protección que le proporcionen las disposiciones imperativas de la ley que, a falta de elección, habría sido aplicable. Es decir, de la ley del país en el que el consumidor tenga su residencia habitual, siempre que la otra parte contratante cumpla determinados requisitos relativos a las modalidades de ejercicio de sus actividades. Esto es el principio de mayor favorabilidad que rescata al consumidor de la opción de verse privado de la protección que le ofrecen las leyes del país de su residencia habitual. Podría argumentarse que la autonomía de la voluntad opera principalmente en beneficio del consumidor en este contexto (GARCIMARTÍN ALFÉREZ 2016). En caso contrario, se aplicarán los criterios generales recogidos en los artículos 3 y 4 RR-I (STJUE 595/20).

El consumidor goza de una protección particular, puesta en práctica por la Directiva 93/13 y que se basa en la idea de que el consumidor se halla en situación de inferioridad con respecto al profesional, en lo referente tanto a la capacidad de negociación como al nivel de información. Esta condición, en ocasiones le lleva a adherirse a las condiciones redactadas de antemano por el profesional en el contrato sin poder influir en el contenido de estas (STJUE 96/14). Siguiendo los objetivos de esta investigación, cabe mencionar que el TJUE ha sometido estas cláusulas de elección de ley aplicable a un control de transparencia en numerosas ocasiones (GARCIMARTÍN ALFÉREZ 2016). Esto ejemplifica solo una de las problemáticas con las que se encuentran afrontados los consumidores al contratar con profesionales internacionales. Además, deja ver la necesidad de proporcionarle un tratamiento de especial protección al adjudicarle la legislación la condición de parte más débil a los consumidores y limitar la libertad contractual de las partes en este sentido.

Podemos concluir, por tanto, que el Reglamento Roma I fija el criterio para elegir la ley aplicable al contrato internacional en el tipo contractual del que se trata. Distanciándose así, del contexto y las situaciones concretas de los sujetos contratantes y sus lazos con una legislación en concreto. Extraemos además la idea de que la protección de la parte considerada más débil se proporciona a través del principio de mayor favorabilidad que salvaguarda al consumidor de verse privado de la aplicación de las leyes de su país de residencia habitual.

2.1.4. La aceleración de la libre circulación de resoluciones judiciales con el Reglamento 1215/2012 de 12 de diciembre de 2012 y el Convenio de Lugano de 30 de octubre de 2007

El Reglamento Bruselas I *bis* (o RBI-*bis*) como también es llamado el Reglamento 1215/2012, deroga y sustituye al Reglamento 44/2001, que sustituía al Convenio de Bruselas de 27 de septiembre de 1968, sobre la Competencia Judicial y a la Ejecución de Resoluciones Judiciales en Materia Civil y Mercantil. Como publicó el Informe (2009/2140 INI) sobre el Reglamento Bruselas I, se hizo necesario su cambio para, entre otros, modernizar conceptos y suprimir la figura del exequátur con el fin de acelerar la libre circulación de resoluciones judiciales. Del mismo modo se detectaron carencias, entre otras, en la efectividad de las cláusulas de elección de jurisdicción debido a tácticas dilatorias que consistían en presentar la demanda en un tribunal distinto al elegido, con la esperanza de que las reglas de litispendencia del Convenio de Bruselas y del Reglamento 44/2001 invalidaran la demanda presentada en el tribunal especificado en el acuerdo (FORNER DELAYGUA 2013).

Como afirmó el catedrático IGLESIAS BUHIGUES (2014), el Reglamento Bruselas I *bis* se establece como el principal marco legal para gestionar la competencia judicial entre los países miembros de la Unión Europea en asuntos civiles y comerciales. Esto ayuda a que el mercado interno funcione correctamente, simplifica el acceso a la justicia y garantiza el reconocimiento de las decisiones judiciales y extrajudiciales en el ámbito civil. Debido a su doble vertiente, en la que contiene normas de competencia judicial internacional, así como una regulación para el reconocimiento y ejecución de las resoluciones judiciales europeas, cubre un amplio abanico de supuestos (GARCIMARTÍN ALFÉREZ 2014). Lo que convierte a este reglamento en uno de los instrumentos más utilizados en materia de contratación internacional.

Para que en un procedimiento judicial surta efecto el Reglamento Bruselas I *bis*, y se puedan valer de sus disposiciones, se requiere que exista algún vínculo o factor extranjero entre el caso tratado y la residencia del demandado. En otras palabras, debe tratarse de un litigio internacional (STJUE 281/02, STJUE 478/12). Como afirma el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) la finalidad del mencionado reglamento es su incidencia transfronteriza en las resoluciones de los tribunales (art. 81 TFUE). El gran punto a favor de este reglamento es su facilidad de entendimiento y previsibilidad para las partes, ya que goza de normas altamente predecibles. Se basa en el domicilio del demandado como principio para establecer la competencia judicial.

Para la investigación que nos ocupa, también será de importancia mencionar, tal y como describe BURKHARD HESS (2022) sobre la materia contractual, una persona domiciliada en un Estado miembro podrá ser demandada en el Estado miembro donde se debe cumplir la obligación sobre la que versa el objeto del contrato. Esta competencia especial viene recogida en el art. 7.1 del citado reglamento. No obstante, estas reglas se exceptúan cuando se tenga que declarar competente otro tribunal debido a la protección especial que merece el demandante o por la materia litigiosa (FORNER DELAYGUA 2013). Por lo que podemos extraer como idea general de este reglamento que los contratantes pueden prever fácilmente qué órganos judiciales serán los competentes para conocer de su pretensión. Estos serán, por regla general, los del domicilio del demandado y en materia contractual el lugar donde deba cumplirse la obligación. A continuación, nos dispondremos a ver el fuero de protección especial del reglamento en cuestión que protege a la que es considerada parte contratante más débil: los consumidores.

La competencia de contratos celebrados entre consumidores se regula en los artículos 17 a 19 del RBI-*bis*. El reglamento admite que el consumidor opte entre ejercitar la acción ante los tribunales del lugar de su residencia habitual o ante aquellos del Estado miembro en el que esté domiciliada la otra parte contratante que sería el fuero general. Estas reglas se han creado con el objetivo de garantizar la protección al consumidor cuando es parte del contrato por ser considerado la parte contratante más débil económicamente. A la vez que menos experta jurídicamente en comparación con un cocontratante profesional (STJUE 215/18). Lo que la redacción de estos artículos intenta evitar, es que el consumidor se vea obligado a desistir de ejercitar su derecho a pleitear y de hacer valer sus derechos judiciales.

Debido a que el hecho por tener que interponer la demanda en un país ajeno al suyo ante tribunales extranjeros a su jurisdicción conocida le suponga un obstáculo (BURKHARD HESS 2022).

Podemos extraer, por lo tanto, que la idea principal de este fuero de protección especial para el consumidor de este reglamento era la de facilitarle lo máximo posible al consumidor el hacer valer sus derechos ante los órganos judiciales. Un requisito indispensable para que el consumidor pueda gozar de esta protección jurídica es que el contrato no haya sido celebrado para un uso de actividad profesional. El cocontratante en cambio tiene que ser un profesional que ejerza o dirija sus actividades al Estado miembro del domicilio del consumidor (art. 17 R (UE) 1215/2012). Lo cual resulta lógico, ya que, si no nos encontraríamos ante dos profesionales con igualdad de fuerza y armas. Como el TJUE ha dejado claro en numerosas ocasiones (STJUE 25/18, STJUE 215/18), la posibilidad de invocar este fuero especial debe manejarse con una interpretación estricta, ya que, representan una desviación de la norma común de jurisdicción -residencia del demandado- y de la regla especial de jurisdicción en asuntos contractuales -lugar donde se deba cumplir la obligación- (BURKHARD HESS 2022). El RBI-*bis* ha incluido una disposición de armonización según la cual el Convenio de Lugano de 2007 no se verá afectado por su aplicación (art. 73.1 R (UE) 1215/2012). Haremos un breve inciso sobre este convenio que complementa al RBI-*bis* por la suscripción de otros países distintos.

El objetivo del Convenio de Lugano (CL) aprobado el 30 de octubre de 2007, que sustituyó al Convenio de Lugano de 1988, fue regular los mismos ámbitos del Reglamento Bruselas I *bis*, pero entre los Estados miembros de la Unión Europea, Suiza, Noruega e Islandia. Al igual que el Reglamento Bruselas I *bis*, este convenio regula la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil entre sus suscritores. Según este convenio, las personas que residen legalmente en un Estado suscriptor están sujetas independientemente de su nacionalidad, a los tribunales de ese Estado. Esto es, el foro general del domicilio del demandado (art. 2 CL). Solo pueden ser demandadas las personas ante los tribunales de otro Estado parte del convenio de acuerdo con las reglas establecidas en la legislación de ese Estado (art. 3 CL). Las sociedades y entidades legales se consideran domiciliadas en el lugar donde tengan su sede estatutaria, su administración central o su centro de actividad principal (art. 60 CL). Esto significa que

una sociedad con sede estatutaria en un país adherido al Convenio de Lugano debe ser demandada en ese país, a menos que se apliquen normas especiales o exclusivas de competencia contempladas en este Convenio. Esta información nos proporciona mediante unas pocas ideas generales, claridad sobre las reglas de competencia a seguir en litigios que involucren países de la UE, Suiza, Noruega o Islandia.

Concluimos de este modo que tanto el Reglamento Roma I como el Reglamento Bruselas I *bis* proporcionan protección legislativa al consumidor por considerarlo la parte más débil contractualmente. La posibilidad de litigar en los propios juzgados nacionales hace más probable que el consumidor acuda a los tribunales para recibir la protección de sus derechos. Como vamos a ver en el apartado de jurisprudencia internacional, esta protección a la parte más débil cobra gran importancia ante los tribunales cuando es invocada por parte de los consumidores por quiebras de contratos y reclamos de responsabilidad contractual. De igual manera, los tribunales nacionales son una opción gratamente utilizada por los consumidores para demandar a cocontratantes profesionales con sede en otro país distinto al de la residencia del consumidor. Después de incidir sobre la legislación internacional en materia de contratación, pasaremos a hacer un análisis de la legislación española más relevante a tener en cuenta en esta materia.

2.1.5. Legislación española relevante en el ámbito de la contratación internacional

Como ya se ha mencionado con anterioridad, esta investigación se centra en la legislación española prioritaria en el ámbito de la contratación internacional, la cual será contenido y base de las sentencias analizadas en los apartados de jurisprudencia internacional y nacional. Esta legislación se encuentra recogida en el Código Civil (CC), la Ley de Enjuiciamiento Civil (LEC) y en la Ley Orgánica del Poder Judicial (LOPJ) que delimita la jurisdicción aplicable y la competencia española en el ámbito de la contratación. Comenzaremos matizando sobre la legislación recogida en la Ley de Enjuiciamiento Civil relacionada con el concepto de consumidor.

El consumidor también dispone de la consideración de la parte más débil contractualmente en la legislación española. Es por esto que la legislación española le brinda, igual que la legislación europea expuesta anteriormente –ver capítulo 2.2.2. sobre la legislación

internacional– una protección especial a los consumidores contratantes que se ve plasmada en los arts. 50 y siguientes de la Ley de Enjuiciamiento Civil (MIAJA DE LA MUELA 1985).

Después de establecer las reglas generales relativas a la competencia territorial en sus arts. 50 y siguientes, la LEC faculta en su art. 55 a las partes a pactar la sumisión expresa designando los tribunales a los que se quieren someter. Así, condiciona el art. 54 LEC, la atribución de las reglas generales de competencia territorial a la ausencia de sumisión expresa o tácita por parte de las partes. Quedando así en la cúspide de la elección de la competencia territorial, la libre determinación de las partes. A la vez es relevante destacar la protección que ofrece el art. 54 LEC en su apartado 2. Según este, no será válida la sumisión expresa contenida en contratos de adhesión que contengan condiciones generales impuestas por una de las partes o que se hayan celebrado con consumidores cuando se refiera a conflictos de competencia internacional de los tribunales españoles. Este artículo cobra importancia en la STS 453/2020, porque protegerá a los cocontratantes de la obligación de sumisión expresa adscrita en un contrato alegado con posterioridad (como se verá en el capítulo 2.3.1.).

Las cuestiones relativas a la competencia internacional de los tribunales españoles deberán resolverse mediante la aplicación de las normas contenidas en la Ley Orgánica del Poder Judicial y los convenios internacionales suscritos por España ya mencionados en los apartados anteriores (LORENTE MARTÍNEZ 2016). Las cláusulas contenidas en esta legislación protegerán al consumidor de tener que someterse a litigar en una jurisdicción para él desconocida con leyes que ignora, por el simple hecho de que así le haya sido impuesto en el contrato firmado con una empresa internacional que se considera la parte más fuerte profesionalmente y con conocimientos profundizados de su legislación. A continuación, nos dispondremos a analizar los artículos de la Ley Orgánica del Poder Judicial que merecen especial mención por su importancia en el ámbito de la contratación internacional para el establecimiento de la competencia española.

Según establece el art. 22 de la LOPJ serán los tribunales españoles competentes en todo caso y con preferencia de cualquier otro, para conocer de las pretensiones relativas a las materias de derechos reales y arrendamientos de bienes inmuebles que se hallen en España; constitución, validez, nulidad o disolución de sociedades o personas jurídicas que tengan su domicilio en territorio español, así como respecto de los acuerdos y decisiones de sus

órganos; validez o nulidad de las inscripciones practicadas en un registro español; inscripciones o validez de patentes, marcas, diseños o dibujos y modelos y otros derechos sometidos a depósito o registro, cuando se hubiera solicitado o efectuado en España el depósito o el registro; reconocimiento y ejecución en territorio español de sentencias y demás resoluciones judiciales, decisiones arbitrales y acuerdos de mediación dictados en el extranjero.

Como afirma LORENTE MARTÍNEZ (2016), confirmando lo explicado *ut supra*, la competencia judicial internacional de los jueces españoles en el orden civil se regula a través del art. 22 LOPJ. Por lo que esta legislación nos dará la respuesta sobre la aplicación de la ley española por parte de nuestros jueces en litigios internacionales. Pudiendo también conllevar claramente la negativa sobre la responsabilidad judicial española en algunos casos específicos. En caso de que las partes, con independencia de su domicilio, se hayan sometido expresa o tácitamente a los tribunales españoles y una norma expresamente lo permita, estos serán competentes según el art. 22 *bis* LOPJ. Hay que destacar este artículo que establece la necesidad de que el acuerdo de sumisión expresa conste por escrito, en una cláusula incluida en un contrato o en un acuerdo independiente. Pudiendo también haber sido acordado verbalmente, pero con confirmación escrita. Este dato nos será de utilidad en el análisis de la STS 453/2020 (capítulo 2.3.1. de esta investigación).

Vemos como la Ley Orgánica del Poder Judicial arrastra la competencia de los litigios internacionales hacia los tribunales nacionales cuando la materia del litigio versa sobre objetos situados en España o inscritos en registros españoles por considerar aquí su punto de conexión más fuerte. La legisladora considera así que los tribunales que deberían de resolver sobre el objeto del litigio deberían de ser los que se encuentren más fuertemente ligados al fondo del asunto porque se presupone que son los que mejor conocen y entienden su realidad.

2.1.6. Conceptos: Contratos de empresa conjunta, agencia y distribución en la contratación internacional

En este apartado nos centraremos en hacer un breve análisis de tres conceptos distintos que guardan una gran relación con la materia contractual internacional; los contratos de *joint*

venture, agencia y distribución. Además, estos tres tipos de contratos serán sobre los que versarán la mayoría de los litigios y sentencias analizadas de este trabajo de investigación. Por lo que será crucial conocer las características básicas de estas diferentes figuras de contratos para tener una visión más holística sobre las materias investigadas. Aunque la magnitud de la presente investigación no nos permitirá hacer un análisis pormenorizado de la materia, nos dispondremos a destacar unas pinceladas sobre estos conceptos.

El concepto de empresa conjunta o *joint venture* (abreviatura de *international joint business venture*) en el marco de la contratación internacional, se refiere 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 (GUARDIOLA SACARRERA 2004). Como ya explica MICHAVILA NÚÑEZ (2014) en su trabajo de investigación sobre la *joint venture* contractual en el ámbito internacional, estas empresas conjuntas se originan debido a diversas razones, ya sea de índole estratégica u operativa. Estas incluyen el acceso a nuevos mercados, la distribución de riesgos y recursos, la obtención de tecnología especializada, la explotación de economías de escala, el cumplimiento de requisitos legales y la combinación de conocimientos y recursos. En resumen, las empresas conjuntas surgen con el propósito de aprovechar oportunidades de mercado, compartir riesgos y recursos, y alcanzar objetivos comerciales que podrían ser difíciles de lograr de manera individual.

La naturaleza *intuitu personae* de este tipo de contratos implica una obligación de buena fe más sólida en comparación con la obligación general (PAULEAU 2002). Como describe DE LA ROSA (1999), de manera general, la *joint venture* internacional se encuentra dentro del ámbito de las asociaciones empresariales, las cuales se distinguen por la independencia económica y jurídica de las empresas involucradas. Esto puede considerarse como una técnica de agrupamiento, ya sea a través de estructuras societarias o contractuales, con el propósito de conectar económicamente dos o más empresas sin comprometer su autonomía económica y jurídica. Una de las características a destacar de este tipo de contrato es que las partes conservan su autonomía. Este es un aspecto fundamental que distingue a la empresa conjunta: independientemente del nivel de colaboración, cada parte conserva su propia identidad. Por lo tanto, no se trata de una fusión ni de una adquisición, que también son prácticas comunes en el comercio internacional (LACASSE 1988).

La autonomía de las empresas que forman parte de la *joint venture* implica que comparten parte de sus recursos para llevar a cabo el objetivo de la colaboración, pero mantienen su independencia económica y jurídica en el resto de sus actividades empresariales. Se establece una unidad de decisión que solo afecta a una parte de la actividad económica de las partes. Una de las grandes diferencias con los conceptos que vamos a analizar en los próximos apartados es que los contratos de agencia y distribución no pueden considerarse como *joint ventures*, ya que, para una de las partes involucradas, el contrato en cuestión es fundamental para su actividad económica, lo que significa que no hay una verdadera autonomía económica en el mercado (PAULEAU 2002). Podemos concluir entonces que, como ya destacaba DE LA ROSA (1999), este tipo de pacto entre empresas da respuesta a una serie de problemáticas del mundo comercial como pueden ser: el acceso a nuevos mercados, compartir recursos y riesgos, el acceso a tecnología o conocimientos especializados y cumplir con requisitos legales o regulatorios. Además, destacar que una de las principales diferencias en comparación con los contratos de agencia y distribución, es el mantenimiento de la autonomía y toma de decisiones. A continuación, haremos una distinción más profundizada entre estos conceptos.

Como explica VÁZQUEZ ALBERT (2017), los acuerdos de distribución son comúnmente contratos internacionales que conectan a una empresa proveedora multinacional que busca distribuir sus productos en diversos países a través de distribuidores locales. Esta situación plantea el desafío de determinar la ley aplicable y la jurisdicción competente, lo que requiere el análisis de la normativa de derecho internacional privado. Los contratos de distribución están sujetos, al igual que cualquier otro contrato, a las regulaciones generales que rigen las obligaciones y contratos (art. 1088 ss. CC). Las regulaciones de derecho internacional privado a las que están sometidos los contratos de distribución parten del principio de autonomía de la voluntad de las partes. Se puede establecer de manera explícita o implícita, por lo que el proveedor y el distribuidor tienen la libertad de acordar la ley y los tribunales que consideren más convenientes. Sin embargo, alcanzar un acuerdo no es tarea fácil, ya que surge un conflicto de intereses de inmediato, dado que cada parte estará interesada en llevar el contrato bajo su propia ley y jurisdicción nacional. Asignar la determinación de la ley a una de las partes y la jurisdicción a la otra no necesariamente soluciona el problema, ya que, en algunas ocasiones, simplemente alejar la jurisdicción de

una de las partes puede hacer que la protección otorgada por la normativa sea prácticamente inviable debido al costo asociado con su implementación (VÁZQUEZ ALBERT 2017).

De entre los contratos mercantiles de distribución, el contrato de agencia es la única de las modalidades que posee una legislación detallada que regula el contenido y la extinción del contrato. Pasaremos ahora a ver este último de nuestros conceptos relevantes destacados en el ámbito de la contratación internacional: el contrato de agencia. Dice así el art. 1 de la Ley de Contrato de Agencia (LCA) que el contrato de agencia implica que una persona (el agente) se compromete de manera continua o estable, a cambio de una compensación, a fomentar acciones comerciales y cerrar transacciones en nombre y representación de terceros. Mientras actúa como intermediario independiente el agente no toma, a menos que se acuerde lo contrario, el riesgo y la responsabilidad de dichas operaciones. Los productores evitan así ser ellos mismos quienes tengan que desembolsar dinero para enviar a sus trabajadores al extranjero o crear nuevas empresas en otros países. Para la ejecución de esto, eligen una opción que les resulta más lucrativa económicamente que realizar la acción directamente: establecen contacto con intermediarios para delegarles la tarea comercial y vender sus productos (FACH GÓMEZ 2003). De este modo, las empresas logran disminuir significativamente los gastos fijos asociados a su expansión internacional y también pueden beneficiarse de individuos que tienen un profundo entendimiento del mercado en el que planean operar. Esta habilidad es esencial debido a la especialización y complejidad de las transacciones comerciales en el mundo actual (GUARDIOLA SACARRERA 1998).

Como vemos, este tipo de contratos tiene una gran cantidad de puntos de conexión internacionales, que no hacen nada fácil la tarea de determinar los órganos judiciales competentes. El agente no necesariamente tendrá que ser un profesional, por lo que nos surgirá la duda sobre la obligación de demandar al empresario en el país de su sede profesional.

La competencia judicial internacional de los órganos judiciales españoles en los casos de contratos de agencia puede derivarse de una sumisión expresa, recogida en el art. 25 RBI-*bis*. Las partes contratantes podrán pactar la sumisión a los tribunales de un país concreto, debiendo los tribunales de origen (los del domicilio del agente) abstenerse de conocer del litigio por el principio de primacía del derecho comunitario. Prima así el ejercicio

consensuado de la autonomía de la voluntad, debiendo establecerse esta sumisión expresa de forma escrita. La abstención se formula mediante declinatoria (AAP 50/2019). Por lo demás, conviene tener en cuenta que si el empresario demandado comparece en el procedimiento que se esté tramitando en el juzgado del domicilio del agente y contesta a la demanda, reconocerá tácitamente la competencia de dicho juzgado (art. 26 R (UE) 1215/2012). No podrá hacer valer por lo tanto más adelante en el procedimiento la oportunidad de la sumisión expresa a la competencia de otro tribunal. Como veremos más adelante en el análisis de la jurisprudencia, esta normativa cobra especial relevancia en numerosos casos de los tribunales españoles en litigios que versan sobre la válida constitución de esta cláusula de sumisión expresa.

En referencia a la ley aplicable a los contratos de agencia internacional, esta puede ser elegida de común acuerdo por las partes (art. 3.1 R (UE) 593/2008). Encomendando, por lo tanto, esta elección a las partes. Destacar en este punto que, en lo que refiere a la legislación española, el contrato de agencia internacional que involucre un agente español tiene leyes imperativas que el juez no podrá dejar de aplicar (arts. 27 y 28 LCA). Esto afecta concretamente a las compensaciones por clientela y por daños y perjuicios sufridos por el agente. Debido a la transposición de estos artículos de la legislación española al artículo 17 de la Directiva europea 86/653/CEE, de 18 de diciembre, adquieren la condición de normas imperativas. Las normas imperativas deben ser aplicadas independientemente de que la ley aplicable al contrato de agencia sea extranjera y no nacional. Sorprendentemente, a pesar de lo recién analizado, como veremos más adelante en esta investigación -en la STS 453/2020- el Tribunal Supremo interpuso su declinatoria absteniéndose de conocer del litigio que versaba sobre una demanda de indemnización a causa de un contrato de agencia. Aunque la directiva y la ley no lo indiquen específicamente, ambas incorporan una alta protección de los agentes, ya que se les considera la parte más débil del contrato.

Las fuentes del derecho señaladas hasta este punto de la investigación, junto con las normativas de la Unión Europea sobre la regulación de la contratación internacional, han establecido principalmente un marco de normas internacionales privadas uniformes, pertenecientes todos al ámbito de la legislación unificada (COLLANTES GONZÁLEZ 2023). Este análisis de la legislación relevante en el ámbito de la contratación internacional nos servirá para poder interpretar las decisiones de los órganos judiciales analizadas en esta

investigación. A parte de estas fuentes de legislación hasta ahora presentadas, también cuenta con otra fuente de regulación más a tener en cuenta para el análisis de la jurisprudencia. Esta es la unificación no legislativa que veremos a continuación.

2.1.7. Fuente no legislativa del derecho de la contratación internacional

La contratación internacional es un constructo formado por la legislación internacional, la regulación española presentada hasta ahora, así como otra fuente, que es la no legislativa. Esta forma de unificación del derecho debe ser distinguida de la unificación a través de medios legislativos. Las fuentes no legislativas son tan variadas como las fuentes de unificación legislativa. Según la doctrina jurisdiccional, esta unificación no legislativa puede manifestarse en la jurisprudencia o en el derecho derivado de cláusulas contractuales estándar. Sin embargo, este tipo de derecho carece de uno de los requisitos fundamentales del derecho uniforme, que es su vinculación legal a nivel general (COLLANTES GONZÁLEZ 2023).

En realidad, excepto en casos extremadamente inusuales donde las normas derivadas de las cláusulas contractuales estándar se han convertido en derecho consuetudinario, estas cláusulas deben ser acordadas por las partes para tener algún tipo de vinculación. Lo mismo ocurre con las normas elaboradas por académicos e instituciones para promover el comercio internacional, las cuales no son vinculantes per se. Como ejemplo de esto podemos citar los Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ 2008). Hoy en día, es común observar que las partes en un contrato internacional elijan regirse por los principios generales del derecho. Asimismo, no es infrecuente que se apliquen los Principios UNIDROIT sobre los contratos mercantiles internacionales, los cuales no constituyen ni derecho estatal ni derecho internacional convencional. Estos principios son aplicables cuando las partes han acordado que su contrato se regirá por principios generales del derecho, la *lex mercatoria* u expresiones similares (JAYME 2015).

En la práctica, tanto jueces como árbitros pueden aplicar estos principios, ya sea porque están incorporados en el sistema legal nacional, por acuerdo expreso de las partes, o como respuesta ante vacíos o deficiencias en la normativa escrita. La *lex mercatoria*, como

manifestación normativa de los agentes comerciales, merece ser incluida entre las fuentes no estatales. En este sentido, no es inusual encontrar la perspectiva de que la *lex mercatoria* sea considerada como *soft law* (JAYME 2015). Esto es, por lo tanto, instrumentos cercanos a los legales que en sí mismos no poseen fuerza legal, ya que carecen de autoridad normativa. En la jurisprudencia de España sobre la contratación internacional, los principios UNIDROIT cobran importancia en los contratos que hayan utilizado estos principios como base en la fase de negociación. Estos estándares ya han sido referenciados por el Tribunal Supremo y la Audiencia Provincial en numerosas ocasiones (STS 561/2021, STS 398/2020, SAP 466/2023). En esencia podemos extraer sobre la fuente del derecho no legislativa, su posibilidad de invocación ante los órganos judiciales si han sido acordadas por las partes previamente. A pesar de que carezcan de la misma fuerza legal que nuestra legislación codificada. Pasaremos a continuación, al análisis de algunas sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea relevantes en el ámbito del derecho que nos ocupa.

2.2. Jurisprudencia internacional del Tribunal de Justicia de la Unión Europea

Después de introducirnos en las bases jurídicas que reglamentan la contratación internacional, nos adentraremos a analizar algunas de las sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Este tribunal garantiza que la legislación de la Unión Europea se interprete y aplique de la misma manera en cada uno de los países miembros. De esta forma, garantiza que los países miembros y las instituciones europeas cumplan con la legislación de la UE (ARENAS GARCÍA 2023).

El art. 91.1 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Justicia, así como el art. 121 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal General establecen que las sentencias del TJUE son vinculantes desde el momento de su emisión. Del mismo modo, el TFUE hace referencia a la responsabilidad de los Estados miembros para implementar mecanismos para la ejecución de una sentencia de incumplimiento (art. 260.1 TFUE) y la obligación del organismo que emitió el acto anulado, de tomar las medidas necesarias para ejecutar la sentencia (art. 266.1 TFUE). Sin embargo, el TFUE no incluye una disposición general que imponga la obligación de aplicar las sentencias del tribunal. Pero claro está que el fundamento de la obligatoriedad de cumplimiento de la línea jurisdiccional de las sentencias

del TJUE, para todos los Estados miembros, está presente en el principio de cooperación leal (artículo 4.3 TFUE). El TJUE se reserva incluso el derecho de iniciar un recurso por incumplimiento de alguna de las sentencias emanadas de este tribunal. Dice así el art. 260 TFUE que, estas sentencias tendrán carácter declarativo y le entrega al Estado el deber de “adoptar las medidas necesarias para la ejecución de la sentencia del tribunal”. Siempre teniendo en cuenta el compromiso pactado de ajustarse al derecho de la Unión Europea (ARENAS GARCÍA 2023).

2.2.1. Sobre la ley aplicable a derechos inmobiliarios

Según lo mencionado con anterioridad, el Reglamento Roma I considera que el punto de conexión más fuerte que presenta un contrato internacional que versa sobre un derecho inmobiliario se encuentra en el país donde se ubica el inmueble u derecho real en cuestión. Algo que a primera vista parece lógico y comprensible para todo profesional del derecho. A través de la STJUE 595/20 veremos a modo ejemplar, que esta delimitación no siempre resulta ser tan sencilla como a primera vista. Esta sentencia del TJUE es la primera en la que el tribunal se pronuncia sobre la ley aplicable a los contratos de consumo y la excepción relativa a derechos reales inmobiliarios y arrendamientos sobre bienes inmuebles. La sentencia versa sobre un contrato internacional de inversión en plantaciones de árboles ubicadas en Brasil, entre partes contratantes de una empresa suiza y un consumidor austriaco.

Como ya analiza ROSENDE VILLAR (2023) en su comentario sobre esta sentencia, lo interesante en este caso resulta la tipificación del contrato como derecho real inmobiliario a causa de la calificación como bienes inmuebles de los árboles que se han plantado sobre un terreno considerado arrendado. Los contratantes firmaron un contrato de compraventa marco junto con otros cuatro contratos adicionales al contrato marco (un contrato de compraventa, un contrato de arrendamiento y un contrato de prestación de servicios) sobre estos árboles ya plantados. Recordando lo expuesto anteriormente (apartado 2.1.3. de esta investigación) sobre el art. 4.1. del RR-I, se considera punto de conexión con la ley aplicable de un país concreto el contrato que tiene por objeto un derecho real inmobiliario o arrendamiento de un bien inmueble. El consumidor austríaco hizo valer sus derechos ante los tribunales de Austria, ya que, de acuerdo con el artículo 6.1.b. de este reglamento, la ley

aplicable al contrato en cuestión es la del país de residencia habitual del consumidor cuando el profesional dirija su actividad a este país. El consumidor ostentaba por lo tanto la condición de consumidor pasivo. Esto significa, que el profesional comercializa sus productos o sus servicios en el país del consumidor. Un consumidor activo sería el que va al país del profesional para adquirir sus productos o disfrutar de sus servicios (GARCIMARTÍN ALFÉREZ 2001). Aunque el litigio que nos ocupa no verse sobre esta distinción, porque su condición de consumidor pasivo no fue puesta en duda, si es importante conocer su diferencia, ya que, aparece en numerosas sentencias del TJUE.

En esta sentencia, sólo era posible que el consumidor haga valer sus pretensiones ante los tribunales de su país de residencia si el contrato no versaba sobre un derecho real inmobiliario o contratos de arrendamiento de un bien inmueble (art. 6.4.c. RR-I). La cuestión por solventar ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea versaba entonces sobre la tipificación del contrato como un contrato que tenga por objeto un derecho real inmobiliario o contrato de arrendamiento de un bien inmueble. El TJUE resolvió que no se trataba de un contrato sobre un derecho real de bienes inmuebles porque el objeto sobre el que se transmite la propiedad no es un bien inmueble, como lo sería el terreno en el que se plantan los árboles. Sino que tendrían la condición de frutos del terreno. Además, resolvió que tampoco se trataba de un contrato de arrendamiento de bienes inmuebles, debido a que la finalidad del contrato no es el uso en sí del terreno, sino el de plantar árboles para más adelante vender la madera.

El tribunal confirmó la aplicación del art. 6 del RR-I, por darse los requisitos de un contrato celebrado entre un consumidor y un profesional, así como el requisito de consumidor que dirige su actividad al país del consumidor. Confirmando que nos encontramos en este supuesto, resulta de aplicación los foros de protección del art. 17 y siguientes del RBI-*bis*. Pudiendo así el consumidor reclamar al profesional, responsabilidad a raíz del contrato internacional ante los tribunales del país de residencia del consumidor. Podríamos también decirlo de otra manera, la cual es que, si el contrato versa sobre un derecho real inmobiliario o un contrato de arrendamiento inmobiliario, no podrá acogerse a la protección de los consumidores recogida en el Reglamento Roma I, que se refiere a la aplicación de la normativa imperativa de su residencia habitual, aun cuando exista una elección de ley (ROSENDE VILLAR 2023).

Lo verdaderamente innovador que introdujo esta sentencia, fue una definición de “bien inmueble” tan alejada de la definición de este concepto en los ordenamientos nacionales y nuestro Código Civil que dice claramente que se consideran bienes inmuebles “los árboles y plantas y los frutos pendientes, mientras estuvieren unidos a la tierra o formaren parte integrante de un inmueble» (art. 334.1.2 CC). Solo para el supuesto de que el contrato en cuestión no cumpla los requisitos establecidos en el artículo 6.1. letras a) o b) del Reglamento Roma I, el artículo 6, apartado 3, de este reglamento precisa que la ley aplicable a ese contrato se determinará de conformidad con los artículos 3 y 4 de dicho reglamento. En este caso el órgano jurisdiccional que conozca del asunto podrá, en particular, determinar la ley teniendo en cuenta el país con el que el contrato presente los vínculos más estrechos (STJUE 821/21).

No puede adoptarse entonces ninguna otra ley extraña al contrato, aun siendo esta la más favorable para el consumidor. Esto se debe, como recordaremos, a los criterios de conexión que debe presentar el objeto sobre el que versa el contrato con el país que asume la competencia judicial recogidos en el artículo 4 del Reglamento Roma I. La prohibición de libre elección de ley aplicable en estos casos presenta un ejemplo de limitación a la libertad absoluta de la voluntad de las partes. Dejar a las partes que elijan libremente otra ley, por el simple hecho de que esta les sea más favorable para su litigio, menoscabaría la exigencia general de previsibilidad de la ley aplicable recogida en el Reglamento Roma I y, por tanto, el principio de seguridad jurídica en las relaciones contractuales de los consumidores (STJUE 64/12).

La STJUE 595/20, no resuelve la cuestión relativa a la aplicación de la normativa de protección de los consumidores a los contratos de inversión. Pese a que el concepto de consumidor debería interpretarse de manera restrictiva, vemos que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea interpreta este concepto de manera más bien extensiva, ya que no se puede encontrar apenas ejemplos de sentencias en las que deniegue su condición e interprete que el demandante no es de considerar consumidor. Vemos así que, en los contratos de inversión con consumidores pasivos, los consumidores se ven protegidos por la legislación contenida en el Reglamento Bruselas I *bis* y el Reglamento Roma I (ROSENDE VILLAR 2023). Como dice el propio concepto, esta cláusula está preservada para ser invocada por el consumidor y sirve para que no vea menoscabado su derecho de litigar en una

jurisdicción para el conocida, pero ¿y si la otra parte contratante intentase hacer valer este derecho de protección para ella misma y arrastrase la jurisdicción a otro Estado miembro? La respuesta la veremos reflejada en la próximo Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

2.2.2. La protección de los consumidores y la invocación de esta protección en los contratos internacionales

La sentencia STJUE 821/21, emitida el 14 de septiembre de 2023, versa sobre un litigio entre una empresa multinacional y un particular. La empresa con base en un Estado miembro de la Unión Europea, distinto del domicilio del demandante, había sido sancionada por una autoridad reguladora del país del particular por presuntas prácticas anticompetitivas. La empresa impugnó la sanción ante los tribunales nacionales y el caso fue finalmente presentado ante el TJUE para su interpretación.

Podemos extraer de esta sentencia, que como decidió el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, el artículo 3 del Reglamento Roma I, no contradice una cláusula de elección de ley que se encuentre en las condiciones generales del contrato o un documento separado al que este haga referencia. Siempre y cuando este documento haya sido proporcionado al consumidor junto con el contrato principal. Esta cláusula de elección de ley aplicable debe informar de forma imperativa al consumidor de que este, según el artículo 6.2. del reglamento, siempre estará protegido por las disposiciones imperativas de la ley del país de su residencia habitual. El tribunal remitente argumenta que, por un lado, la competencia exclusiva establecida en el artículo 24.1 RBI-*bis* no es aplicable, ya que la naturaleza específica del contrato en disputa descarta la existencia de un derecho real inmobiliario o un contrato de arrendamiento sobre un bien inmueble.

Por otro lado, considera que el contrato en cuestión debe ser clasificado como un "contrato celebrado por los consumidores" según el artículo 17.1. RBI-*bis*. En consecuencia, concluye que es factible aplicar la norma de competencia establecida en el artículo 18.1. de este reglamento, que permite al consumidor presentar demandas no solo ante el tribunal de su domicilio, sino también ante los tribunales del Estado miembro donde esté domiciliada "la otra parte contratante". Los tribunales mencionados sostienen que, dado que el propósito

del artículo 6.1. del Reglamento Roma I es proteger a los consumidores y no a las otras partes contratantes, estas últimas no pueden invocar esta disposición si el consumidor no lo hace, y que en ese caso procedería aplicar el artículo 6.3. del mismo reglamento, que remite a las reglas generales establecidas en los artículos 3 y 4 RR-I.

Concluimos así que la respuesta a la pregunta planteada con anterioridad sobre la invocación del derecho a protección por la parte contraria arrastrando así la jurisdicción a otro Estado miembro, se debe contestar de forma negativa. La empresa cocontratante no podrá decidir interponer la demanda en país de domicilio, si no le avala ninguna de las reglas generales de los art. 3 y 4 RR-I para ello. Con la invocación de la cláusula de protección al consumidor por parte de la empresa cocontratante, no será posible contar con la opción de la propia jurisdicción nacional, si esta no ha sido invocada por el consumidor mismo. Además, el TJUE aplicó de manera correcta la condición de informar al consumidor sobre la posibilidad de acudir a los órganos judiciales de su propio domicilio para que la cláusula de sumisión expresa se constituya de forma válida (explicada, como podremos recordar, con anterioridad en esta investigación). Surge así nuestra siguiente cuestión a tratar sobre la delimitación del concepto de consumidor. Concretamente cuándo este puede disfrutar de tal determinación si, a la vez, actúa como empresario que veremos clarificada mediante la STJUE 208/18, que nos muestra los requisitos para hacer la distinción entre empresario y consumidor en el ámbito contractual internacional.

El concepto de consumidor puede parecer simple de distinguir, pero si el consumidor a la vez aparenta ser empresario y pretende recibir la protección de legislativa creada exclusivamente para los consumidores, habrá que definir sus líneas distintivas. En la STJUE 208/18, el TJUE resuelve la petición de decisión prejudicial planteada sobre el concepto de consumidor, así como la relación que guarda el artículo 17.1. RBI-*bis* con el artículo 6 RR-I, mencionado en el próximo apartado. En referencia a la primera cuestión sobre el concepto de consumidor, la demandante se consideraba consumidora en una transacción dineraria de compra de divisa a través de una sociedad (profesional) chipriota del sector de los valores mobiliarios. Por lo que la demandante interpuso su demanda ante los tribunales de su domicilio en la República Checa cuando en una de las transacciones se produjo, lo que ella consideraba un fallo del sistema en la adquisición de la moneda. Este fallo en el sistema hizo que, según la demandante, ella dejase de ganar una considerable cantidad al adquirir la

divisa. Las transacciones se regían mediante condiciones pactadas en un contrato marco celebrado a distancia. Este contrato marco incluía un acuerdo atributivo de competencia a favor de los tribunales chipriotas.

Pues bien, la demandante se consideraba consumidora en el marco legislativo del art. 17 RBI-*bis* –analizado en apartados anteriores de esta investigación– y pretendía por ello recibir la protección que le brinda esta legislación por serlo. Además, la demandante reprende que, un acuerdo atributivo de competencia pactado con un consumidor antes del nacimiento del litigio es ineficaz a la luz del art. 19.1. y art. 25.4. RBI-*bis*. La primera instancia consideró que la demandante no podía ser calificada como consumidora, ya que, esta no había celebrado el contrato financiero para satisfacer sus necesidades personales, sino para obtener un rendimiento financiero. Y que, además, poseía los conocimientos y la experiencia necesarios para suscribir tal contrato financiero. Había actuado, por lo tanto, con el propósito de obtener un beneficio y se le había advertido de los riesgos asociados a estos contratos que no eran apropiados para clientes minoristas. Si esta interpretación de la primera instancia resultase confirmada por el TJUE, el concepto de consumidor cobraría drásticamente una consideración mucho más restringida por parte de los órganos judiciales dentro del ámbito europeo.

El TJUE resolvió en esencia que carecen de peso valorativo, por sí solos, factores como la cuantía de las operaciones realizadas en los contratos financieros, la posibilidad de pérdidas económicas, así como los conocimientos de la persona adquiridora sobre instrumentos financieros (RUIZ MARTÍN 2020). De igual modo el TJUE consideró irrelevante en esta sentencia el hecho de que el art. 6 del Reglamento Roma I no sea aplicable a los instrumentos financieros o que esa persona sea un cliente minorista. Para esta fundamentación, el tribunal se valió de su argumentación similar ya reflejada en la STJUE 500/18. En el caso que nos ocupa, la demandante consideró inaplicable la cláusula de sumisión expresa pactada a favor de los tribunales de Chipre, porque su firma se produjo con anterioridad al litigio. Como recordaremos, el Reglamento Roma I, dispone que será obligatorio informar al consumidor sobre la posibilidad de acudir a los tribunales de su domicilio en la cláusula de sumisión expresa. De igual modo pues, el Reglamento Bruselas I *bis*, dispone que solo surtirán efecto los acuerdos de sumisión de competencia si son

posteriores al nacimiento del litigio o permitan al consumidor formular demandas ante los tribunales de su domicilio (art. 25.4. R (UE) 1215/2012).

Por lo expuesto, el TJUE decidió en la sentencia que nos ocupa, que este acuerdo de sumisión no cumplía ninguno de estos requisitos. Esto se debe a que los tribunales quieren evitar que este acuerdo atributivo de competencia prive a la demandante de su derecho a solicitar la tutela judicial ante sus órganos jurisdiccionales nacionales (art. 18.1. R (UE) 1215/2012) y así el consumidor quede sin la protección de las leyes que mejor conoce en contra de su libre elección. Pasando ahora a la siguiente cuestión relevante que se ha tratado en esta misma sentencia, nos volcaremos en la relación que guarda el art. 17.1. Reglamento Bruselas I *bis* con el art. 6 Reglamento Roma I.

La primera instancia consideró que el artículo 17.1. RBI-*bis* y el artículo 6 del RR-I, debían interpretarse de la misma manera para garantizar la uniformidad de los regímenes jurídicos relativos a las reglas de conflicto de leyes y a la determinación de la competencia internacional en materia de contratos celebrados por consumidores. Además, añadió este tribunal, que los instrumentos financieros quedaban excluidos del ámbito de aplicación de esta legislación. Ya la segunda instancia, remitente de la petición de decisión prejudicial planteó que estos artículos no deben interpretarse de la misma manera, ya que estos reglamentos no tienen el mismo objeto. El RBI-*bis* regula las cuestiones de procedimiento, mientras que el RR-I trata los conflictos de leyes para determinar el derecho material aplicable. Consideró además que el RBI-*bis* es aplicable a los contratos sobre instrumentos financieros y de inversión, estando excluidos únicamente algunos contratos de transporte. En este mismo sentido, confirma la STJUE 500/18, los argumentos defendidos por el tribunal en el que los requisitos del art. 17.1. RBI-*bis* deben darse de manera cumulativa. De este modo, si no se da alguno de los tres requisitos, no cabe estimar la competencia según las normas en materia de contratos celebrados por los consumidores.

Como ya visto anteriormente, el concepto de consumidor tiene que ser valorado de forma restringida (confirmado de igual manera por la STJUE 500/18). Pero como hemos podido comprobar, aun constando en la legislación europea su consideración restringida, el concepto de consumidor se está viendo valorado de manera muy amplia por el TJUE. Esta tendencia prevalece, como ya ha sido aludido con anterioridad, cuando el consumidor está en la posición de demandante e intenta adherirse a las leyes de protección previstas. Esta

consideración tan amplia del concepto de consumidor por parte del TJUE, puede llevar a que las cláusulas de protección especial pierdan su carácter como tales, ya que, el legislador las creó con una intención distinta.

Pasaremos ahora a tratar brevemente otra problemática distinta con la que se ven afrontados las partes contratantes en el ámbito de la contratación internacional que merece ser mencionada, aun siendo de forma muy sucinta: la inducción al error a los consumidores por parte de las empresas.

2.2.3. Abusividad por inducción a error en la ley aplicable y la invocación de los principios UNIDROIT de los contratos internacionales

La resolución STJUE 191/15, aun siendo de las más antiguas analizadas en esta investigación, merece ser mencionada por tratar un problema bien conocido por la Unión Europea. Este es, la inducción al error por una cláusula no pactada individualmente que ha ido captando la atención del legislador. Esta sentencia del TJUE versa sobre un litigio que surgió a raíz de una acción de cesación impuesta por una asociación de protección al consumidor. Los consumidores, que residían en Austria, utilizaban los servicios de Amazon a través de la página web con dominio alemán de esta empresa. Amazon, por su parte, no disponía en Austria de domicilio ni establecimiento. El TJUE debía determinar, si una cláusula ubicada en las condiciones generales de la empresa que declaraba la sumisión al derecho de Luxemburgo resultaba abusiva para los consumidores. Recordamos que, las cláusulas de sumisión expresas que no hayan sido negociadas individualmente con el consumidor se considerarán abusivas si le causan indefensión judicial al consumidor.

En base a esto, el tribunal estableció que, una cláusula de elección de la ley aplicable que se encontraba contenida en las condiciones generales de venta de un profesional y no fue negociada individualmente, era abusiva. En virtud de esta, la ley del Estado miembro del domicilio social del profesional era aplicable al contrato en cuestión. Se declaró abusiva en el sentido del art. 3.1. de la Directiva 93/13 porque inducía a error al consumidor, dándole la impresión de que únicamente era aplicable al contrato la ley elegida por el empresario. Además de carecer la cláusula de la suficiente claridad y comprensibilidad en la redacción, según marca el art. 5.1. de esta directiva (CAAMIÑA DOMÍNGUEZ 2020).

Recordamos de nuevo que el art. 6 del Reglamento Roma I establece los estándares legales que tiene que cumplir una cláusula de sumisión expresa para que esté válidamente constituida. A falta de informar al consumidor del amparo que le proporcionan también las disposiciones de su país de domicilio, esta cláusula no se vería constituida de manera válida. Concluyó entonces el TJUE que una cláusula de elección de ley aplicable que no haya sido objeto de negociación individual solo será válida si no conduce al consumidor a error, haciéndole creer que solo una ley rige el contrato en cuestión, sin informarle de que también está protegido, por las disposiciones imperativas de la ley que se aplicaría si no existiera esa cláusula. Es relevante destacar, como ya lo hace CAAMIÑA DOMÍNGUEZ (2020) en su obra sobre los consumidores en entornos digitales, que la Unión Europea enfatiza con gran ímpetu en la transmisión de la información al consumidor para fortalecer la posibilidad a que este elija libremente (dentro de las jurisdicciones legalmente posibles) la más conveniente y segura para él. Reflejando así la seguridad jurídica y protección al consumidor en los que se basan los reglamentos de la Unión. Esto es entendible, ya que el fuero elegido por la mayoría de las partes contratantes para litigar suele ser el de la propia residencia habitual que es el que mejor se suele conocer.

Haciendo referencia a los principios UNIDROIT analizados con anterioridad –ver capítulo 2.1.7. de esta investigación– podemos ver como los tribunales, a pesar de su naturaleza cuasi-legal, aplican sus principios y exigen su cumplimiento a las partes si estos han sido negociados así entre los contratantes. Además de recurrir a los principios UNIDROIT para explicar la normalita aplicable. Así, por ejemplo, podemos citar una sentencia del Tribunal Supremo (STS 398/2020) que tuvo que valerse de la regulación contractual no legislativa para abordar una cuestión sobre la prescripción contractual invocada por el demandante. Debido a que el Convenio de Viena del 11 de abril de 1980 no incluye un plazo de prescripción para los contratos mercantiles internacionales, era necesario recurrir a los Principios UNIDROIT que establecen las normas aplicables a tales contratos. En el artículo 10.2 de estos principios se especifica que el periodo ordinario de prescripción es de tres años, que comienza al día siguiente en que el acreedor conoció o debiera haber conocido los hechos a cuyas resultas el derecho del acreedor podía ser ejercitado.

El Tribunal Supremo invocó estos principios para valerse de su aplicación supletoria. Pero, a la vez, no olvidó mencionar que es importante considerar que los Principios UNIDROIT no

contienen reglas legalmente vinculantes y su aplicación se da únicamente cuando las partes de un contrato o un órgano decisor optan por utilizarlos. Además, esta elección tendrá que estar reconocida o permitida dentro del contexto jurídico correspondiente. Como hemos explicado, en asuntos no regulados por el sistema legal nacional, como es el caso de la prescripción, es necesario recurrir a la regulación supletoria aplicable (STS 398/2020). Esta sentencia analizada es un claro ejemplo del gran entramado que presenta la regulación en materia contractual internacional al estar formada por legislación legal y también cuasi-legal muy útil para la solución de conflictos. Como podemos ver, los tribunales españoles ya están haciendo uso de la regulación no legislativa para la solución de litigios suscitados en sus sedes.

Pues bien, después de habernos sumergido en las directrices que nos proporciona el Tribunal de Justicia de la Unión Europea a nuestros tribunales españoles mediante sus sentencias, pasaremos a analizar el impacto de estas sentencias sobre las decisiones del Tribunal Supremo de España, los Tribunales de Superiores Justicia y las Audiencias Provinciales de España.

2.3. Práctica judicial sobre la contratación internacional en España

Antes de disponernos a entrar en profundidad en el fondo y las resoluciones de las sentencias de los órganos judiciales españoles en materia de contratación internacional, es importante destacar que éstas versarán sobre cuestiones de jurisdicción, responsabilidad contractual reclamada, etc. Las sentencias del Tribunal Supremo de España no entrarán en la interpretación de los contratos (que le corresponde al tribunal de instancia) y no serán revisados en casación si no se demuestra su carácter arbitrario o irrazonable, o la infracción de uno de sus preceptos. En este sentido se ha pronunciado el Tribunal Supremo en numerosas ocasiones (STS 1131/2006, STS 1037/2007, STS 348/2007). En la misma línea que lo anterior, confirma el TS que hará falta el criterio de la infracción o carácter arbitrario para que el Tribunal Supremo se pronuncie sobre la calificación contractual y la determinación del fin jurídico que se pretende en el contrato (STS 502/2018, STS 615/2013).

Por lo que, los litigios sobre los que versan las sentencias podrán alegar una disconformidad con la interpretación o calificación realizada por el tribunal de instancia cuando esta

interpretación contradice abiertamente el espíritu o la letra del contrato (STS 589/2020, STS 3/2021). Sin más, pasaremos ahora a ver la primera cuestión sobre la que se tuvo que pronunciar el TS.

2.3.1. Sobre la validez de la cláusula de sumisión expresa y la indemnización por lucro cesante

La famosa sentencia de Northern Lights, de 29 de enero de 2020 (STS 453/2020), ejemplifica la inminente necesidad de plasmar siempre los acuerdos por escrito y no únicamente de manera verbal. Al igual que negociar las cláusulas de sumisión expresa entre las partes de manera abierta y expresa para la conveniencia de ambas partes. En esta demanda, que se formuló en contra de una gran empresa internacional, se reclamaba una gran cantidad en concepto de daños y perjuicios, así como una indemnización por resolución ilícita del contrato de distribución concertado entre las empresas. Describe el demandante que dicha relación, establecida en el año 2002, no estaba recogida en un contrato escrito, sino que se fundaba simplemente en la mutua confianza mediante un acuerdo verbal. El demandado planteó la declinatoria por falta de jurisdicción española y presentó para fundamentar esta, un supuesto acuerdo de distribución suscrito por las partes. Según este acuerdo, los contratantes se suscribían a la sumisión de los tribunales de los Estados Unidos de América. El demandante hace referencia a la falsedad del acuerdo de distribución, señalando que no aparece firma alguna, solo el sello de la empresa. Además, el demandante afirma no poder estar vinculado a la sumisión expresa de jurisdicción, ya que se trata de un contrato de adhesión. Debería de resultar aplicable el fuero limitativo del derecho de defensa del actor y la conexión con España por tener en cuenta la clientela.

Como recordaremos, hemos destacado anteriormente –en el apartado 2.1.5. sobre la legislación española relevante en ámbito de la contratación internacional– que el artículo 54.2. LEC establece que “no será válida la sumisión expresa contenida en contratos de adhesión, o que contengan condiciones generales impuestas por una de las partes, o que se hayan celebrado con consumidores o usuarios”. Esto se debe a que el legislador quiere evitar producirle indefensión a la parte contratante más débil que no ha participado en la redacción del contrato. Y evitar, que el consumidor se vea obligado a demandar al empresario en un país distinto al que es su residencia habitual. Enlazamos en este punto con

una de nuestras preguntas iniciales en esta investigación, en la que nos plateábamos si un consumidor tiene posibilidad de combatir esta sumisión expresa que se ve obligado firmar.

El tribunal se valió en su sentencia de un principio explicado con anterioridad. Este dice que si la sumisión expresa se hubiera incorporado en las condiciones generales impuestas por una de las partes, afectaría a los conflictos de competencia territorial interna en cuanto las cuestiones relativas a la competencia internacional de los tribunales españoles, pero no a la sumisión expresa adscrita. Dicho con otras palabras, la sumisión expresa incorporada en el contrato de adhesión que obligada al litigio ante los tribunales del país de residencia del empresario (en este caso los tribunales españoles) no era válida. Los conflictos de competencia territorial interna a su vez deberán resolverse mediante la aplicación de las normas dictadas en los arts. 21 y 22 LOPJ, así como los convenios internacionales suscritos por España, según dicta el art. 36 LEC. Debido a esta legislación y a que el acuerdo no pudo ser descifrado como falsificado, el Tribunal Supremo decidió declarar incompetentes a los tribunales españoles para conocer de este asunto en el que se pedía una gran indemnización por daños y perjuicios supuestamente causados. Aun confirmando la existencia de una relación contractual entre las partes y una cláusula de sumisión expresa, esta cláusula no se encontraba válidamente constituida al estar incorporada en un contrato de adhesión.

Esta sentencia refleja de manera muy clara la idea del legislador de proteger a la parte contratante que se encuentra en desventaja por tener que firmar un acuerdo que no fue redactado por esta parte, si no por la parte contraria. Como ya mencionado con anterioridad, la sumisión expresa a la jurisdicción concreta de un país con legislatura ajena a la propia puede acarear indefensión judicial, por lo que es indispensable que la legislación proteja a la parte contratante que firme un acuerdo preconcebido y redactado unilateralmente. La alegación de que esta cláusula de sumisión expresa se suscribió mediante un contrato de adhesión, rescató a esta empresa extranjera de tener que litigar ante los tribunales españoles por una gran cantidad indemnizatoria en una jurisdicción para ellos desconocida. Continuando en la línea de las demandas por cantidades en concepto de indemnización, pasaremos a continuación a analizar una sentencia del Tribunal Supremo de España sobre la materia de indemnización por lucro cesante.

La sentencia (STS 11599/2023) de 19 de octubre de 2023 versa sobre el litigio entre dos grandes empresas (Looping y Tempus) unidas mediante un acuerdo de inversión. Las

empresas suscribieron un *Investement and Shareholders' Agreement* (ISA) para la creación y explotación de una *joint venture* que tendría como objeto la adquisición de hoteles con un elevado valor. La estrategia financiera se recogía en un Plan de Negocio que las empresas contratantes incorporaron como Anexo en el ISA. Tempus resolvió el contrato unilateralmente, aferrándose a dos condiciones suspensivas incorporadas en el acuerdo que esta empresa creyó cumplidas. Una de ellas era relativa a la obtención de financiación bancaria y la otra a que los hoteles adquiridos no hubieran sufrido antes del cierre de la operación un cambio material adverso. Entonces, Looping presentó demanda arbitral contra Tempus invocando “causas de incumplimiento” y solicitando la condena de esta empresa a indemnizar daños y perjuicios según lo establecido en los arts. 1101, 1106, 1107.1, 1119 y 1124 del Código Civil.

Para poder adentrarnos en el fondo de esta sentencia será esencial analizar con anterioridad la definición de incumplimiento a la luz de la legislación internacional. Como define la Convenio de Viena, el incumplimiento de contrato es un acto unitario y objetivo, en el que el vendedor está obligado a entregar una cosa conforme al contrato incluyendo las cualidades que esta cosa debe tener (art. 35 CV). Normalmente, las características de la cosa están incluidas en la obligación de entrega y son parte del derecho de crédito. Si el vendedor no cumple con esta obligación de entrega, el comprador tiene derecho a reclamar el cumplimiento, buscando la reparación o reemplazo del artículo defectuoso, así como una compensación por el incumplimiento, basada en el interés positivo (MORALES MORENO 2006).

Existe un incumplimiento cuando no se realiza lo pactado conforme al contrato, sin importar la causa de ello. Se puede distinguir entre la imposibilidad inicial de la prestación o una imposibilidad sobrevenida, pero queda reflejado que la falta de cumplimiento no implica necesariamente la culpa del deudor ni que sea inexcusable (GÓMEZ CALLE 2012). La indemnización del lucro cesante que pedía Looping por un supuesto incumplimiento de contrato ascendía a los 31 millones de euros. Basándose para su cálculo en el Plan de Negocio elaborado por las empresas en el que habían fijado las expectativas que creían poder obtener con la *joint venture*. Los peritos judiciales calcularon el valor actual neto de dicha empresa conjunta tras el incumplimiento de la contratante, el lucro cesante reclamado consistía en la diferencia entre lo que la cocontratante esperaba ingresar basándose en el

acuerdo y lo que efectivamente ingresó a falta de tal acuerdo. El laudo arbitral estimó en parte la demanda arbitral, ya que Tempus incumplió la asunción de riesgos contractualmente asumida. El laudo arbitral desestimó exclusivamente la cantidad pedida por lucro cesante. El Tribunal Supremo no consideró indemnizable el lucro cesante. Aunque se pudo constatar que el negocio produjo pérdidas después de la ruptura, no se pudo demostrar que de haberse cumplido el acuerdo (ISA) habrían obtenido ganancias.

Podemos concluir por lo tanto que el tribunal defiende la necesidad de demostrar el nexo de causalidad entre las cantidades dejadas de ganar y el incumplimiento por parte del contrario para que la demanda por indemnización sea factible. La doctrina defiende que no todo daño causado es resarcible, además de para ser indemnizado debe hallarse un nexo causal con el incumplimiento. Se debe tener en cuenta que este nexo por sí solo no asegura su indemnización. La parte que no cumple el contrato solo es responsable de las pérdidas que haya anticipado o que razonablemente pudiera haber previsto en el momento de firmar el contrato como resultado lógico de su incumplimiento. A menos que dicho incumplimiento sea intencional o gravemente negligente (DÍEZ-PICAZO, ROCA TRIAS y MORALES 2002). Por lo que refiere a los artículos 1106 y 1107 del Código Civil que describen el daño resarcible y delimitan su serie causal, podemos extraer que será necesaria la determinación de la serie causal de daños que sean imputables al contratante (art. 1107 CC). A lo que el artículo 1106 CC afirma que habrá un límite del daño imputable, aunque prevalezca la regla de indemnización de todo daño emergente o lucro cesante (CARRASCO PERERA 1989).

En esencia es importante retener sobre este caso, que la responsabilidad por incumplimiento de contrato (que también incluye los contratos de *joint venture*) será decidida por los órganos judiciales mediante un análisis pormenorizado de cada situación en concreto. Incluye una gran cantidad de factores a tener en cuenta como pueden ser la previsión de los daños en la firma del contrato o la causalidad de estos.

Nos dispondremos a continuación a pasar a nuestra siguiente temática relacionada con los conceptos jurídicos del ámbito de la contratación internacional explicados con anterioridad – ver apartado 2.1.4. de esta investigación. Las próximas sentencias surgen a raíz de litigios relacionados con las empresas conjuntas, los contratos de agencia y los contratos de distribución.

2.3.2. La competencia judicial española en casos de empresa conjunta, contratos de agencia y contratos de distribución

En la próxima sentencia del Tribunal Supremo (STS 578/2021) podremos observar cómo dos empresas chinas unidas en una *joint venture* mantienen vínculos profesionales con España. La empresa demandante defiende la competencia de los tribunales españoles, por lo que interpone su demanda ante estos. La empresa demandada en cambio alegó como competentes a los tribunales chinos y destacaba la falta de competencia de la jurisdicción española. Insistía en que no cabía acudir a la sumisión expresa, ya que la sentencia no sería ejecutable en China. Los tribunales de la primera instancia, así como la apelación consideraron competentes a los tribunales españoles en base al art. 22 LOPJ. Estos se apoyaban en la cláusula de sumisión expresa a los órganos judiciales españoles contenida en el contrato de compraventa de participaciones, aun estando las empresas unidas mediante a una empresa conjunta. Además, sustentaron que el contrato de *joint venture* incluía una sumisión a arbitraje de las controversias que surjan del mismo y no a la jurisdicción de la República Popular China. Asimismo, no constaba que el contrato hubiese entrado en vigor.

Hasta aquí los antecedentes del caso analizado. Nos encontramos, por lo tanto, ante un caso de contrato internacional entre empresas que contiene una cláusula de sumisión expresa. Surge así la necesidad de aclarar, si esta cláusula sobre la ley aplicable está válidamente constituida y cuál será el país con los órganos judiciales competentes para conocer del litigio en cuestión.

Ante el Tribunal Supremo, el recurso de la empresa china fue desestimado. Se consideraron competentes los tribunales españoles en base a que el contrato de compraventa de participaciones sociales del objeto en cuestión contenía una cláusula de sumisión a los tribunales españoles. Como el contrato de compraventa de participaciones se entendió válidamente constituido, prevalece la autonomía de las partes en base al art. 22.1. bis LOPJ. Esto es, cuando las partes contratantes, con independencia de su domicilio, se hayan sometido expresa o tácitamente a la elección de una jurisdicción concreta. Extraemos entonces que los tribunales consideran que, siempre y cuando el negocio jurídico esté válidamente constituido y no haya ninguna prohibición legal o se le cause indefensión a alguna de las partes, se considera libre la elección de las partes de la sumisión expresa a los tribunales de un país concreto. Esta línea jurisdiccional sigue el principio de la autonomía de

la voluntad las partes a la hora de concluir un negocio jurídico. La sentencia se ajusta por lo tanto a la dirección determinada por el TJUE hasta ahora vista en esta investigación. Igualmente, apoyada y seguida por los grandes juristas creadores de doctrina citados con anterioridad. Como veremos a continuación, la próxima sentencia a analizar (SAP 103/2021) tendrá el mismo objeto de litigio como esta sentencia sobre las empresas aliadas en *joint venture*, pero referida a la válida constitución de este.

En el caso que nos ocupa, la SAP 105/2021, una firma de ropa española y una empresa proveedora china, unidas en una *joint venture*, litigaron ante la Audiencia Provincial de Barcelona. El objeto del litigio fue una reclamación de compensación o indemnización económica por un incumplimiento de contrato. Este incumplimiento se basaba en el cierre de dos tiendas en Shanghái por parte de la empresa demandante. Reclamaban la indemnización por los daños y perjuicios causados por el cierre de las tiendas porque se había fijado una cláusula de indemnización en el contrato de empresa conjunta. Nos encontramos por lo tanto ante un caso de incumplimiento de contrato dentro de un contrato de empresa conjunta internacional que incluía una cláusula de indemnización. Antes de adentrarnos en analizar si la empresa demandante cumple los requisitos para hacer valer esta cláusula, debemos analizar si el contrato principal fue válidamente constituido.

La audiencia provincial española falló desestimar el recurso de apelación y confirmar la sentencia en la que se absolvió a la demandada al pago de la indemnización por daños y perjuicios en favor de la empresa demandante china. La argumentación de la desestimación fue que la empresa demandante no podía exigir el pago de la indemnización cuando esta no había cumplido en primer lugar con su deber del contrato. Esta obligación principal era el pago de lo acordado en el tiempo y la forma acordada. Se demostró ante la audiencia provincial que este pago no se hizo en tiempo y forma, por lo que el contrato de *joint venture* nunca llegó a ser efectivo, ya que las partes acordaron en su contrato que la cooperación empezaría un máximo de seis meses después de la firma. De lo contrario quedaría extinguido o anulado el contrato. Como el pago de la empresa demandante se realizó después de un año y medio después de su firma, el contrato marco nunca llegó a surtir efectos. Por lo que, la empresa demandante incumplió primero su parte y tampoco podía exigirle el pago por indemnización a la empresa demandada.

Podemos concluir entonces que, antes de adentrarnos en el fondo del asunto, siempre será importante hacer un inciso sobre las condiciones de constitución del contrato, para determinar su puesta en efecto. Un primer incumplimiento de los términos del contrato entre dos empresas aliadas en *joint venture*, puede extinguir, en el peor de los casos, al pago de indemnizaciones por incumplimiento de la cocontratante. En materia contractual esto se puede extrapolar o generalizar para afirmar que, cuando la primera empresa no cumple con lo pactado, se puede considerar, dependiendo del caso concreto, que el contrato no ha sido constituido válidamente o que la obligación jurídica no ha nacido al haberse incumplido la obligación principal (como puede ser el pago del precio de la cosa). Así ocurre también en los contratos de distribución y agencia, pero para que un órgano judicial español pueda entrar a conocer el fondo del asunto y decidir, habrá que evaluar anteriormente qué juzgado será el competente, si un juzgado español o uno extranjero por su componente internacional.

Numerosas son las sentencias de las audiencias provinciales que deciden sobre la competencia internacional de los tribunales españoles en litigios de explotación en contratos de agencias. El extracto más relevante de estos autos (APP 153/2021, APP 58/2021) para la materia que nos ocupa es la relativa al art. 17 RBI-*bis*. Este pone de manifiesto que una persona con residencia en un Estado miembro puede ser demandada en otro Estado miembro, “si se trata de litigios relativos a la explotación de sucursales, agencias o cualquier otro establecimiento, ante el órgano jurisdiccional en que se hallen sitios”. Recordamos que, como anteriormente destacado, el TJUE entiende por agencia un centro operativo que se extiende de manera permanente hacia el exterior como una extensión de una empresa principal, con su propia dirección y recursos materiales para llevar a cabo transacciones con terceros. Esto permite a estos terceros realizar negocios en el centro operativo sin necesidad de comunicarse directamente con la empresa principal, que tiene su sede en el extranjero, sabiendo que eventualmente se establecerá un vínculo legal con ella (STJCE 33/78).

Apoyándose en esta explicación, la audiencia provincial entiende que el litigio debe abarcar las disputas relacionadas con obligaciones contraídas con otras empresas en nombre de la empresa principal. Aparte de esto, claramente también debe abarcar lo relativo a los derechos y responsabilidades, tanto contractuales como extracontractuales, relacionados con la gestión de la agencia, sucursal o establecimiento en cuestión. Se crea entonces un foro particular para resolver estas disputas relacionadas con compromisos adquiridos con

terceros por parte de sucursales de una persona que reside en un Estado miembro que favorece que los tribunales del Estado donde se encuentre esa sucursal sean competentes para resolverlas (APP 153/2021). Entendemos así, que los órganos judiciales españoles pueden ser competentes por obligaciones contraídas por la empresa principal con sucursales situadas en España. Lo importante es, encontrar el nexo que cree el vínculo con los tribunales correspondientes para conocer de un asunto.

Enlazando con las dos anteriores sentencias de la audiencia provincial, el presente auto (AAP 150/2023) muy reciente de 20 de abril de 2023, hace referencia al art. 17 RBI-*bis* visto con anterioridad y completa la cuestión sobre la posibilidad de litigar en los tribunales españoles con lo dispuesto en el art. 22 LOPJ ya mencionado en apartados anteriores.

De acuerdo con el apartado d) del art. 17 RBI-*bis*, en lo que respecta a los contratos celebrados por consumidores, estos pueden presentar demandas en su país de domicilio, aunque la parte profesional cocontratante no esté domiciliada en este Estado. Por otro lado, la parte demandada solo puede presentar demanda -en este caso en España- si el consumidor reside habitualmente en territorio español. En el último párrafo de este artículo se establece que los tribunales españoles también serán competentes si el consumidor es el demandante y ambas partes acuerdan la sumisión expresa a los tribunales españoles después de surgir la controversia. O, como resulta lógico, también serán competentes los órganos judiciales españoles si ambos contratantes tenían su domicilio en España en el momento de la celebración del contrato.

En el caso que nos ocupa, el demandante está domiciliado en España y, a la vez, ostenta la posición de consumidor. Según lo ahora expuesto, se debería de determinar que los tribunales españoles tienen competencia para conocer del litigio en cuestión. La audiencia provincial así lo entendió y siguiendo la línea jurisdiccional del TJUE, y lo establecido en la LOPJ sobre la competencia de los juzgados españoles, declaró su competencia para conocer del asunto (AAP 150/2023). Vemos por lo tanto que la audiencia provincial encontró el vínculo con el sistema judicial español a través de la residencia habitual del demandante que buscaba la protección de los órganos judiciales de su país de domicilio en calidad de consumidor. Esto refleja y cumple la línea jurisdiccional de las sentencias del TJUE. En el próximo auto de la audiencia provincial (AAP 470/2023) vamos a introducirnos en un caso de

empresas internacionales aliadas en el que la audiencia tuvo que decidir sobre la competencia judicial cuando una de las empresas entró en un concurso de acreedores.

Así este auto una empresa internacional, con establecimiento en España se ve obligada a entrar en concurso de acreedores en varios países, entre ellos España. El auto toma como referencia el artículo 3.2 del Reglamento UE 848/2015, sobre procedimientos de insolvencia, que establece como competentes para conocer de un procedimiento de insolvencia los órganos jurisdiccionales del Estado miembro en el que el deudor tenga un establecimiento. Aunque los efectos del procedimiento se limiten a los bienes situados en este territorio y no a todos los Estados donde posea establecimientos. Entendemos entonces que cuando se declara el concurso territorial en España, se debe aplicar la normativa europea de insolvencia en relación con el proceso español. Si el régimen del Reglamento de la UE 848/2015 sigue siendo aplicable, la normativa a aplicar es el régimen concursal del concurso secundario, el cual se declara sujeto exclusivamente en cuanto a los bienes y derechos dentro del territorio de su ámbito competencial –en nuestro caso, los bienes situados en el establecimiento en España. El hecho de tener un establecimiento en concurso de acreedores abierto en España proporciona una conexión suficiente para considerar que el asunto debe resolverse en España, en el marco del citado reglamento sobre materia de insolvencia.

En esencia podemos afirmar que en la decisión recién analizada (AAP 470/2023), la audiencia provincial se ha ceñido a la línea jurisdiccional establecida con anterioridad por el TJUE (STJUE 253/19). Afirmó así, que el régimen aplicable era la ley española debido al memorándum anterior. Recordamos, que los tribunales se ven obligados a apreciar cada caso con detenimiento para hacer un análisis sobre los vínculos más estrechamente ligados con el país en cuestión. La audiencia provincial apreció con razón el vínculo que presentaba esta empresa con el territorio español –que era su establecimiento en España– para declarar competentes a los órganos judiciales españoles para conocer del concurso de acreedores sobre la sucursal que se situaba en territorio español.

Pasaremos ahora a profundizar en la cláusula del orden público, la prohibición del enriquecimiento injusto y la carga de la prueba en materia de contratación internacional. Para ello analizaremos algunas decisiones de los TSJ de España que han ido citando en sus decisiones la jurisprudencia del TJUE (STJUE 7/98, STJUE 38/98, STJUE 420/07, STJUE 619/10 y STJUE 302/13) siguiendo así su doctrina jurisprudencial. El primero de estos será un Auto

del Tribunal Superior de Justicia de Madrid (ATSJ 11/2021) que trata el reconocimiento de sentencias y laudos arbitrales.

El laudo arbitral del que se pretende la ejecución en este caso es fruto de una controversia surgida entre dos empresas internacionales unidas en *joint venture*. El laudo arbitral sobre el que versa el auto proviene de otro Estado miembro. Como veremos a continuación, se tratará la línea de pensamiento del TJUE sobre la necesidad de evitar la confirmación de laudos patentemente errados o arbitrarios. Esta necesidad se basa en el cumplimiento de la cláusula del orden público (art. 45.1. R (UE) 1215/2012) a la hora de decidir sobre el reconocimiento y ejecución de decisiones judiciales extranjeras en materia civil y mercantil. La cláusula del orden público solo se aplica cuando el reconocimiento o la ejecución violaría de manera inaceptable el sistema legal del Estado requerido, afectando un principio o derecho fundamental. Para evitar revisar el fondo de la resolución extranjera, esta violación debe ser evidente. Además de constituir una infracción clara de un derecho fundamental o una norma esencial en el sistema legal del Estado requerido. En esta misma línea podemos destacar numerosas decisiones del TJUE y del TS de España (ATS 4442/2018, STJUE 7/98, STJUE 38/98, STJUE 619/10).

El TSJ resolvió en su auto (ATSJ 11/2021) estimar la demanda de exequátur del laudo arbitral y acordar su reconocimiento. Esto en base a la suficiencia de la motivación alegada con respecto al orden público, no lográndose a entender cómo podría haber sido violado el orden público, desde el punto de vista del interés de quienes lo argumentan. Es importante destacar entonces, que para no violar el orden público y poder ser reconocida una decisión extranjera en España, el laudo o decisión judicial debe estar suficientemente motivado. Además de no incurrir en arbitrariedad ni en contradicción interna o constitucionalmente relevante. Asimismo, este auto destaca uno de los principios básicos de la contratación que es la prohibición del enriquecimiento injusto, ya que, la parte demandante también alegó el enriquecimiento injusto de la parte cocontratante de la *joint venture*.

Extraemos así del presente auto la imposibilidad de negar la prohibición del enriquecimiento injusto. Esta representa la prohibición del abuso de derecho que se considera un principio fundamental de nuestra legislación. Por esta razón, su violación puede ser motivo para anular un laudo o contrato por contravenir el orden público (ATSJ 11/2021). Este principio hace posible que la prohibición del enriquecimiento injusto funcione como una norma

sancionadora de la asignación realizada, dictaminando la devolución correspondiente (STSJ 17/2017, STSJ 36/2017). La jurisprudencia se repite, al igual que la doctrina, en lo que refiere el abuso de derecho. Ambas sostienen que el abuso de derecho se basa en la presencia de límites de índole moral, teleológica y social que definen el ejercicio de los derechos. Requieren para su consideración una conducta aparentemente adecuada que, sin embargo, constituye en realidad una transgresión en el ejercicio del derecho que la ley no respalda ni permite (STS 326/2015, STS 3189/2015). También recoge la doctrina jurisprudencial del TS de España que para reconocer el abuso del derecho es necesaria la concurrencia del uso de un derecho objetivo y aparentemente legal. Además de dañar un interés no protegido por una ley específica y la inmoralidad de ese daño, expresada de manera subjetiva (ejercicio del derecho con la intención de causar daño, con "animus nocendi") o de manera objetiva (ejercicio anormal del derecho). Si estos requisitos no se dan, reina la regla de quien ejercita su derecho no daña a nadie, conocido como "qui iure suo utitur neminem laedit" (STS 690/2012, STS 9190/2012).

Podemos afirmar que el TSJ cumplió con la línea de doctrina jurisprudencial de las resoluciones del TJUE al analizar en este auto si el laudo arbitral objeto de ejecución pudiera vulnerar el orden público (ATSJ 11/2021). Es importante extraer que, para apreciar un enriquecimiento injusto y antijurídico, se requiere demostrar que una de las empresas contratantes haya obtenido un beneficio injusto. Esto es, un beneficio que no surge del ejercicio legítimo de un derecho conferido por un contrato, sino un abuso de este (STS 690/2012, STS 9190/2012). En conclusión, los tribunales nacionales están obligados a hacer una apreciación sobre la violación de algún principio legal o abuso de derecho antes de iniciar la ejecución de un contrato internacional para evitar contravenir a la cláusula del orden público.

Manteniéndonos en la temática de la carga de la prueba en la contratación internacional, pasaremos a analizar nuestras próximas sentencias relacionadas con la interpretación del concepto de consumidor y la carga de la prueba que recae o no sobre este.

2.3.3. La condición de consumidor y la carga de la prueba del daño

En sentido contrario a la STJUE 595/20 de 10 de febrero de 2022, analizada con anterioridad (en el capítulo 2.2.1. de esta investigación), podemos citar a continuación un auto de la Audiencia Provincial de Madrid (AAP 88/2023) sobre la apreciación de la condición de consumidor en materia de contratación hipotecaria internacional por parte de un empresario. En este auto sobre un caso de contratación bancaria con finalidad hipotecaria por un empresario, los recurrentes ante la audiencia provincial eran los contratantes de la hipoteca. Estos afirmaron como motivo de impugnación que había existido un error en la apreciación de la prueba. Esto debido a que, según ellos, ostentaban la condición de consumidores. La primera instancia había concluido que no eran consumidores, ya que los inmuebles sobre los que se constituía la garantía contenida en la hipoteca eran dos locales con fines comerciales. Por lo que consideró que no se ha demostrado que los ejecutados hayan actuado en la contratación sin la intención de obtener ganancias y en un contexto no relacionado con actividades comerciales o empresariales.

La audiencia provincial en cambio decidió que el contratante de la hipoteca no contrató a esta a través de las empresas sobre las que ostenta el cargo de administrador único, lo cual podía haber hecho si hubiera querido realmente concertar el préstamo para la realización de actividades empresariales. Sino que era innegable que ha actuado al margen de su actividad empresarial. Afirmó así el auto que el contrato hipotecario que había contratado con el banco cumplía las condiciones para ser considerado contratado por un consumidor, ya que el contratante no actuaba como empresario sino particular y, por lo tanto, consumidor. Cuando este empresario requería llevar a cabo una transacción comercial, lo hacía a través de sus cuentas empresariales. Además, el préstamo solicitado fue general y otorgado para un propósito diferente al desarrollo de sus actividades empresariales, ya que, no había ninguna indicación en el mismo que respalde objetivos comerciales (AAP 88/2023). Esto significa que la audiencia provincial tuvo que hacer una apreciación de la situación personal del contratante (consumidor) en su totalidad para analizar la vinculación que presentaba su actividad profesional con su condición como consumidor. Recordamos que, el TJUE se ha pronunciado en numerosas ocasiones -como en la STJUE 821/21 analizada con anterioridad- sobre la influencia que tienen las condiciones personales sobre la apreciación de la condición de consumidor en un contratante.

Podemos concluir entonces, haciendo referencia a las palabras de RUIZ MARTÍN (2020), que las condiciones personales, como conocimientos profesionales, no pueden perjudicar al consumidor en la apreciación de la condición como tal. Además, extraemos que la audiencia provincial se pronunció siguiendo la línea de la jurisprudencia del TJUE. Utilizó los criterios de interpretación del concepto de consumidor marcados por este tribunal, apreciando así que la acción estaba orientada a satisfacer las necesidades personales o familiares del comerciante para poder ser considerado consumidor. Estos criterios de apreciación se reflejan en varias sentencias dictadas por el TJUE (*i.e.* STJUE 464/01, STJUE 45/96). Esta distinción resulta importante, ya que, como consumidores, la carga de la prueba de serlo recae sobre los consumidores mismos. En la misma línea que la doctrina jurisprudencial del TJUE ha ido marcando, la carga de la prueba de la condición de consumidor no puede recaer sobre la entidad profesional (AAP 88/2023). Siguiendo la temática sobre la carga de la prueba, veremos a continuación una sentencia en la que se vio involucrada la famosa multinacional alemana Daimler AG.

En relación a la carga de la prueba del daño causado y el pago del precio, la próxima sentencia analizada (SAP 103/2023) trata sobre una demanda de resarcimiento de daños y perjuicios por conducta anticompetitiva. La empresa demandada de resarcir el daño causado sobre unos camiones de su producción fue Daimler AG. La empresa demandante había adquirido los camiones, objeto del litigio, a través de un contrato *leasing*. Pues bien, la demandada Daimler AG alegaba la falta de legitimación de la empresa demandante fundamentada en la falta de cumplimiento de la obligación principal. Esta era, el pago del precio de los camiones que eran el objeto del litigio. Nos encontramos por lo tanto ante un caso en el que, como ya se ha visto con anterioridad, a la audiencia provincial se le plantea la cuestión si el derecho puede ser invocado legítimamente ante los tribunales. Debido a que la demandada dudaba del cumplimiento de la obligación principal para poder ostentar la legitimación como demandante de un derecho de indemnización. Como la empresa demandante únicamente poseía los camiones en título de un contrato *leasing*, la demandada pedía que acreditase el pago efectivo del precio de los camiones.

La audiencia provincial resolvió que el hecho de que se hayan adquirido los camiones a través del *leasing* no podía impedir a la demandante reclamar como perjudicada, aunque la titular formal sea la empresa del *leasing*. Es más, se presume que el contrato de leasing de la

demandante, en el que pagaban las cuotas de los camiones, era título válido, ya que el contrato de leasing llevaba vigente en el momento de la demanda ya más de tres años, sin que durante este tiempo el financiador hubiera formulado queja o protesta. Por lo que los pagos se presumen cumplidos con regularidad (SAP 103/2023). Hay que añadir que, esta sentencia toma como base y cita dos sentencias de la Audiencia Provincial de Zaragoza y el Tribunal Supremo de España (SAP 391/2019, STS 628/2015) que afirman que lo ordinario y lo que sea normal, no es necesario probarlo siendo lo excepcional lo que necesita alegación y prueba. Efectivamente, la propiedad de un objeto mueble no se establece exclusivamente a través de la tenencia de facturas o albaranes, ni mediante documentos de naturaleza administrativa. La jurisprudencia ha sido consistente al señalar que la prueba del título de adquisición de la propiedad (art. 609 CC) no tiene que ser necesariamente un documento. Cualquier medio de prueba es válido para este propósito. Específicamente, la demostración de la existencia de una causa adecuada para el surgimiento de ese derecho real (STS 319/1982, STS 496/1995). Una evaluación conjunta de la evidencia permite valorar el título que establece el derecho de dominio, lo que constituye una cuestión de hecho.

La línea por la que se decantan el TJUE no apoya un cálculo exacto del daño o perjuicio causado, que de por sí sería imposible, sino defienden una estimación aceptable. Asimismo, según la doctrina jurisprudencial del TJUE, retomado por el TS en sus sentencias, las dificultades de prueba no pueden hacer que el derecho a la reparación del daño sea ilusorio ni vaciar de contenido el efecto disuasorio (STS 925/2023). Sigue así la audiencia provincial en esta sentencia la línea de pensamiento del TJUE cuando dice que el derecho de cualquier individuo a pedir compensación por un perjuicio fortalece las reglas de competencia de la Unión Europea y puede disuadir acuerdos o prácticas que puedan limitar o distorsionar la competencia, ayudando así a mantener la competencia en la Unión Europea (TJUE 557/12).

Se atenderá entonces para el cálculo del monto de la indemnización, como plasma esta sentencia, a recurrir a la comparación de los precios, aceptar conclusiones de peritos, o a las tablas de precios de los contratos de compraventa. La audiencia provincial entendió en su sentencia que la titularidad y, así, el derecho a reclamar una indemnización en título de poseedor de los camiones se debía presumir probada. Esto debido a que no necesita prueba, lo que se presume “normal”. Como no constaba ninguna reclamación por impago de las cuotas de leasing de los camiones, se presumieron pagadas como es debido o normal.

Podemos concluir entonces que, las dificultades de prueba o cuantificación del daño no permiten que el derecho a la reparación del daño se vuelva ilusorio o las leyes pierdan su efecto disuasorio. Sí ha de acreditarse en qué medida se ha producido el daño, además de su nexo de causalidad entre el incumplimiento de contrato y el daño producido. Aproximándonos hacia el final de esta investigación, después de haber analizado los antecedentes históricos, la legislación principal y la doctrina jurisprudencial de las sentencias relacionadas con la temática, pasaremos ahora a mencionar las conclusiones finales sobre todo el ámbito de la contratación internacional en su conjunto.

3. Conclusiones

Esta investigación ha hecho un recorrido por la jurisprudencia internacional en el ámbito europeo y la jurisprudencia nacional española sobre las disputas judiciales que han surgido en base a contratos internacionales suscritos. Así, la investigación ha tratado de analizar el objeto de litigio sobre el que versaban la mayoría de estas disputas y la solución que le han dado los órganos judiciales. El objetivo era abordar los litigios más relevantes y comprobar el cumplimiento de la línea jurisprudencial en España que ha ido marcando el Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

Primera.- A lo largo de la historia, los grandes pensadores y juristas, siempre han ido en busca de un criterio universal y genérico de aplicación a los contratos internacionales para determinar su jurisdicción, ley aplicable, definir conceptos igualitariamente y brindar una protección lo más universal posible a las partes contratantes en un contexto internacional. De acuerdos verbales en la época de los antiguos griegos y egipcios a las primeras regulaciones en el campo de la contratación internacional, la legislación ha ido siempre avanzando y adaptándose a las cuestiones nuevas que surgían con cada cambio de época. Lo que llama la atención es la creciente importancia que cobra la autonomía de la voluntad de las partes en todo este proceso de cambios y búsqueda de la legislación óptima. Esta se plasma en la libertad de las partes para escoger la ley aplicable a los contratos que suscriben. Hemos podido comprobar, que esta libertad de las partes no es absoluta. Su aplicación siempre puede ser revisada e impugnada ante los juzgados si una parte considera que se le ha causado indefensión por tener que someterse, por ejemplo, a una jurisdicción concreta a la hora de suscribir el contrato.

Segunda.- Las leyes imperativas establecidas en las legislaciones nacionales delimitan los márgenes de la libertad de las partes para la elección de la ley aplicable y las negociaciones contractuales. Al igual que lo hacen las leyes imperativas a nivel europeo dimanantes de una legislación distinta a la aplicable al contrato, limitando así la autonomía en la elección de la ley aplicable.

Tercera.- El Tribunal Supremo de España considera que, siempre y cuando el negocio jurídico esté válidamente constituido y no haya ninguna prohibición legal o se le cause indefensión a alguna de las partes, la elección de las partes a la sumisión expresa a una jurisdicción en

concreto es libre. Cumple así el Tribunal Supremo con la línea establecida por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en el sentido de la autonomía de la voluntad las partes a la hora de concluir un negocio jurídico que siempre se ha venido buscando por los juristas que han ido creando doctrina sobre esta materia. Hemos visto igualmente, que el TJUE vigila también de manera estricta si esta sumisión expresa se suscribe en un contrato de adhesión, por ejemplo, ya que, en ese caso, la sumisión expresa a una jurisdicción concreta para litigar no sería de obligado cumplimiento para el consumidor. Debido a esto hemos podido comprobar que el Tribunal Supremo se ha tenido que declarar incompetente para conocer de algunos asuntos.

Cuarta.- La figura del consumidor goza de una protección especial en varias de las legislaciones citadas. Esto también gracias a su especial posición que le ha concedido la Unión Europea en la legislación europea y su el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en sus sentencias. Debido a la elevación de la figura del consumidor a parte contractual más débil que merece de estar protección. Como la protección más destacable por su alta invocación en los tribunales sin duda es la posibilidad de demandar al empresario ante los juzgados del domicilio del consumidor.

Quinta.- Aunque el TJUE repita en numerosas sentencias que el concepto de consumidor tiene que ser interpretado de forma restringida, hemos podido comprobar que no hay apenas sentencias de los tribunales españoles que denieguen la posición de consumidor a un demandante cuando se trata de la posibilidad de litigar en los tribunales del domicilio de este. Para demostrar su condición de consumidor la carga de la prueba, de serlo, recae sobre los consumidores mismos siendo esta la línea que la doctrina jurisprudencial del TJUE ha ido marcando. Esta opción de elección de foro se suprime cuando el objeto sobre el que versa el contrato y el litigio es un derecho real o inmobiliario.

Sexta.- Por otro lado, formar empresas conjuntas les permite a estas acceder a nuevos mercados extranjeros o a sectores en los que no tienen experiencia previa. Al asociarse con una empresa local o con experiencia en el mercado objetivo, pueden aprovechar su conocimiento local, redes de distribución y relaciones con clientes para facilitar la entrada al mercado. Pero como es de esperar, esta unión internacional de empresas también da pie a una gran variedad de potenciales conflictos entre estas.

Séptima.- Tras el análisis de la jurisprudencia reciente en el campo de la contratación internacional, podemos afirmar que el TJUE ha desarrollado una jurisprudencia en constante evolución que busca adaptarse a las nuevas necesidades de las partes contratantes que van surgiendo. Pero que aún no está libre de discordancias.

Octava.- Con la creciente globalización y automatización de los procesos, los actos jurídicos se concluyen cada vez más entre contratantes internacionales, por lo que, nuestros órganos judiciales en España se tendrán que acostumbrar cada vez más a juzgar litigios con componentes internacionales. Al igual que los consumidores que antes contrataban los servicios de empresas locales, hoy en día cada vez más usan los servicios online de grandes empresas internacionales que tienen sus sedes en países diferentes a los del domicilio del consumidor. Por esto, cobran gran importancia los foros de protección al consumidor para poder demandar en sus propios juzgados nacionales. La sumisión a una jurisdicción ajena y extraña al conocimiento del consumidor le podría acarrear una indefensión a este, y por lo tanto violentar el derecho a la tutela judicial efectiva.

Novena.- Como ha señalado la doctrina judicial, el hecho de atraer la jurisdicción hacia el país que “fabrica” el acto jurídico, esto es, los países donde están domiciliados las empresas, lleva al Estado a obtener el poder de guiar y controlar el mercado de bienes y servicios.

Décima.- Cabe mencionar finalmente que las fuentes no legislativas de regulación de la contratación internacional, como los principios UNIDROIT, contribuyen positivamente a la armonización del derecho contractual internacional debido a la unificación de conceptos y estándares contractuales dentro de una diversidad de sistemas legislativos.

Referencias bibliográficas

Bibliografía básica

BALLARINO, T. *Diritto internazionale privato*. Padova: Cedam, 1982.

BOURDELOIS, B. *Relations familiales internationales et professio juris en les relations privées internationales*. Paris: LGDJ, 2014.

CARRASCO PERERA, A. *Comentario a los artículos 1101 a 1107 del Código Civil. Comentarios al Código Civil y Compilaciones Forales*. Madrid: Edersa, 1989.

CARRILLO POZO, I. F. *El contrato internacional, la prestación característica*. Bolonia, 1994.

DÍEZ-PICAZO, L., ROCA TRIAS, E., MORALES, A. M. *Los Principios del Derecho Europeo de Contratos*. Madrid: Civitas, 2002.

ESPINIELLA MENÉNDEZ, A. *El contrato de distribución comercial internacional*. Navarra: Thomson Reuters Aranzadi, 2018.

GAMILLSCHEG, F. *Der Einfluss Dumoulins auf die Entwicklung des Kollisionsrechts*. Berlin: Tübingen, 1955.

GARCIMARTÍN ALFÉREZ, F. J. *Derecho Internacional Privado*. 2ª ed. Navarra: Cizur Menor Aranzadi, 2014.

GARCIMARTÍN ALFÉREZ F. J. *La ley aplicable a los contratos con consumidores*. Almacén de Derecho, 2016.

GUARDIOLA SACARRERA, E. *Contratos de colaboración en el comercio internacional*. Barcelona: Bosch, 1998.

GUARDIOLA SACARRERA, E. *Contratos de colaboración en el comercio internacional. Intermediación, agencia, distribución, transferencia de tecnología, franquicia, joint venture, agrupaciones*. 2º ed. Barcelona: Bosch, 2004.

IGLESIAS BUHIGUES, J. L. *La competencia judicial internacional: el modelo español de competencia judicial internacional de origen institucional en Derecho Internacional Privado*. 8ª ed. Valencia: Tirant Lo Blanch, 2014.

LAINÉ, A. *Introduction au droit international privé, contenant une étude historique et critique de la théorie des status*. París, 1888, vol. I.

MAYER, P. y HEUZÉ, V. *Droit international privé*. 8ª ed. París: Montchrestien, 2004.

MIAJA DE LA MUELA, A. *Derecho internacional privado*. Madrid: Atlas, 1985, vol. I.

MORALES MORENO, A. M. *La modernización del Derecho de obligaciones*. Navarra: Thomson Civitas Aranzadi, 2006.

NEUMEYER, K. *Die gemeinrechtliche Entwicklung des internationalen Privat- und Strafrechts bis Bartolus*. J. Schweitzer, 1916, vol. II.

NIELSEN, P. A. y LANDO, O. *The Rome I Regulation*. Common Market Law Review. Leyden: Wolters Kluwer, 2008.

SCHWIND, F. *Unerkannte Zeugnisse römischen Kollisionsrechts. Festschrift*. Wien, 1979.

UNIDROIT. Principios unidroit sobre los contratos comerciales internacionales. Instituto internacional para la Unificación del Derecho Privado. Roma: UNIDROIT. 2016.

VARGAS VALENCIA, A. *Las Instituciones de Justiniano en Nueva España*. UNAM, 2001.

VIRGÓS SORIANO, M. La ley aplicable a los contratos internacionales: la regla de los vínculos más estrechos y la presunción basada en la prestación característica del contrato. Madrid: Estudios Menéndez, 1996, vol. IV.

VON SAVIGNY, F. K. *Sistema de Derecho romano actual*. Madrid: Comares, 1879.

VON WYSS, F. *Bemerkungen zum Commissionalentwurfe erster Lesung eines Schweiz. Obligationenrechts*. Bern, 1877.

Revistas electrónicas

AGUILAR GRIEDER, H. «El impacto del Reglamento “Roma I” en el contrato internacional de agencia». *Cuadernos de derecho transnacional*. 2011, vol. 3, núm. 1, 2011, pp. 24-46 [consulta: mayo 2024]. ISSN 1989-4570. Disponible en: <https://e-revistas.uc3m.es/index.php/CDT/article/view/1065/384>

ARENAS GARCÍA, R. «Jurisprudencia del TJUE y competencia judicial internacional en el DIPR español». *Revista Jurídica de Asturias*. 2023, núm. 46, pp. 33-52 [consulta: mayo 2024]. Disponible en: <https://reunido.uniovi.es/index.php/RJA/article/view/20288/15912>

BERTRAND, A. «Le Consilium LIII de Charles Dumoulin et la législation européenne relative aux régimes matrimoniaux (règlement (UE) n°2016/1103)». *Tribonien*. 2019, núm. 3, pp. 94-97 [consulta: marzo 2024]. DOI:10.3917/trib.003.0093. Disponible en: <https://www.cairn.info/revue-tribonien-2019-1-page-94.htm>

BURKHARD HESS, H. C. «La reforma del Reglamento Bruselas I bis. Posibilidades y perspectivas». *Cuadernos de Derecho Transnacional*. 2022, vol. 14, núm. 1, pp. 10-24 [consulta: mayo 2024]. DOI:10.20318/cdt.2022.6674. Disponible en: <https://e-revistas.uc3m.es/index.php/CDT/article/view/6674>

CAAMIÑA DOMÍNGUEZ, C. M. «El consumidor frente al profesional en entornos digitales. Tribunales competentes y ley aplicable». *Cuadernos de Derecho Transnacional*. 2020, vol. 12, núm. 2, pp. 160-185 [consulta: mayo 2024]. DOI:10.20318/cdt.2020.5606. Disponible en: <https://e-revistas.uc3m.es/index.php/CDT/article/view/5606/4019>

CARRASCOSA GONZÁLEZ, J. «La ley aplicable a los contratos internacionales en la historia de los conflictos de leyes». *Cuadernos de Derecho Transnacional*. 2023, vol. 1, núm. 15, pp. 161-221 [consulta: abril 2024]. DOI:10.20318/cdt.2023.7538. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/369276981_La_Ley_aplicable_a_los_contratos_internacionales_en_la_historia_de_los_conflictos_de_leyes

GÓMEZ CALLE, E. «Los remedios ante el incumplimiento del contrato: Análisis de la Propuesta de Modernización del Código civil en materia de obligaciones y contratos y comparación con el Borrador del Marco Común de Referencia». *Anuario de Derecho Civil*. 2012, tomo 65, fasc. 1, p. 37 [consulta: marzo 2024]. ISSN 0210-301X. Disponible en: https://www.boe.es/biblioteca_juridica/anuarios_derecho/abrir_pdf.php?id=ANU-C-2012-40203502039

LACASSE, N. «La réalisation d'une entreprise à l'étranger: le choix de la forme juridique». *Revue générale de droit*. 1988, núm. 4, p. 773 [consulta: marzo 2024]. DOI:10.7202/1058496AR. Disponible en: <https://www.erudit.org/fr/revues/rgd/1988-v19-n4-rgd04487/1058496ar/>

RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, M. «Concepto y alcance del deber de mitigar el daño en el Derecho internacional de los contratos». *Revista de Derecho Privado*. 2008, núm. 15, pp. 109-142 [consulta: abril 2024]. ISSN 0123-4366. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3252260>

ROSENDE VILLAR, C. «Ley aplicable a un contrato internacional de inversión en plantaciones de árboles celebrado con un consumidor (Comentario STJUE 10 de febrero de 2022, as. C-595/20 ShareWood)». *Anuario de Derecho Civil*. 2023, vol. 76, núm. 3, pp. 1227-124 [consulta: mayo 2024]. ISSN 0210-301X. Disponible en: <https://revistas.mjusticia.gob.es/index.php/ADC/article/view/10142/9504>

RUIZ MARTÍN, A. M. «Reclamaciones transfronterizas en materia contractual contra terceros ajenos al contrato y viajes combinados: la sentencia del TJUE de 26 de marzo 2020, Libuše Králová vs. Primera Air Acandinavia (c-215/18)». *Cuadernos de Derecho Transnacional*. 2020, vol. 12, núm. 2, pp. 724-739 [consulta: mayo 2024]. ISSN 1989-4570. Disponible en: <https://e-revistas.uc3m.es/index.php/CDT/article/view/5627/4078>

Revistas

FACH GÓMEZ, K. El Reglamento 44/2001 y los contratos de agencia comercial internacional (2003). *Revista de Derecho Comunitario Europeo*. 2003, vol. 7, núm. 14, 181-222.

GARCIMARTÍN ALFÉREZ, F. J. España se adhiere al Convenio de Roma de 19 de junio de 1980 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales. *Revista Española de Derecho Internacional*. 1994, vol. 46, núm. 1, pp. 446-450.

GIULIANO M. y LAGARDE P. «Informe relativo al Convenio sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales». DOCE, núm. 327, 1992, 14-15.

GONZÁLEZ CAMPOS, J. D. «Les liens entre la compétence judiciaire et la compétence législative en droit international privé». *Recueil des Cours de l'Académie de Droit international de La Haye*. 1977, núm. 156, 233-376, 250-251.

JAYME, E. «Narrative Norms in Private International Law. The Example of Art Law». *Recueil des Cours de l'Académie de Droit international de La Haye*. 2015, vol. 375, 9-52.

MEIJERS, E. M. «L'histoire des principes fondamentaux du Droit international privé à partir du Moyen age spécialement dans l'Europe occidentale». *Recueil des Cours de l'Académie de Droit international de La Haye*. 1934, núm. 49, 543-686.

STOUFF, L. «Il principio della personalità delle leggi dalle invasioni barbariche al secolo XX». *Diritto internazionale*, 1967, núm. 21, 80-134.

STURM, F. «Comment l'Antiquité réglait-elle ses conflits de lois?». *Journal de droit international*. 1979, núm. 106, 259-273.

VILLANI, U. «Aspetti problematici della prestazione caratteristica». *Rivista di diritto internazionale privato e processuale*. 1993, 513-540.

Bibliografía complementaria

CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones). *Carga de Casos del CIADI – Estadísticas*. Grupo Banco Mundial, 1ª Ed. 2024.

ESTEBAN DE LA ROSA, F. Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español. Director: Sixto Sánchez Lorenzo. Universidad de Granada, Departamento Derecho Internacional Privado e Historia del Derecho, 1999.

GIULIANO, M. y LAGARDE, P. *Informe relativo al Convenio sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales*. Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 1992.

LORENTE MARTÍNEZ, I. Competencia judicial internacional y compraventa internacional de mercaderías. Un estudio de metajurisprudencia analítica. Director: Dr. Javier Carrascosa González. Universidad de Murcia, Departamento de Derecho, Murcia, 2016.

PAULEAU, C. Incidencia del derecho y funcionamiento de las joint ventures. Análisis de la organización jurídica de las joint ventures en la Unión Europea, con especial referencia a España. Director: Dr. Franciso Vicent Chuliá. Universidad Pompeu Fabra, Departamento de Derecho, Barcelona, 2000.

ZWIEFKA, T. *Informe sobre la aplicación y revisión del Reglamento (CE) n° 44/2001 del Consejo relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil*. Comisión de Asuntos Jurídicos. Parlamento Europeo, 2010.

Legislación citada

Reglamento (UE) 2015/848 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre procedimientos de insolvencia. *Diario Oficial de la Unión Europea*, 20 de mayo de 2015, núm. 114. Disponible en: <https://www.boe.es/doue/2015/141/L00019-00072.pdf>

Reglamento (UE) 105/2015 de Procedimiento del Tribunal General. *Diario Oficial de la Unión Europea*, 23 de abril de 2015, núm. 105. Disponible en: <https://www.boe.es/doue/2015/105/L00001-00066.pdf>

Reglamento (UE) 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil. *Diario Oficial de la Unión Europea*, 12 de diciembre de 2012, núm. 351. Disponible en: <https://www.boe.es/doue/2012/351/L00001-00032.pdf>

Reglamento (UE) 265/2012 de Procedimiento del Tribunal de Justicia. *Diario Oficial de la Unión Europea*, 29 de septiembre de 2012, núm. 265. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2012-81756>

Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, firmado en Lisboa el 13 de diciembre de 2007. *Diario Oficial de la Unión Europea*, 30 de marzo de 2010, núm. 83, pp. 1 – 154. Disponible en: <https://www.boe.es/doue/2010/083/Z00047-00199.pdf>

Reglamento (CE) 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I). *Diario Oficial de la Unión Europea*, 17 de junio de 2008, núm. 177. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32008R0593&from=EN>

Convenio (núm. 339) relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, adoptado en Lugano el 30 de octubre de 2007. Disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22007A1221\(03\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22007A1221(03))

Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. *Boletín Oficial del Estado*, 8 de enero 2000, núm. 7. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2000-323>

Instrumento de Adhesión de España a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de

1980. *Boletín Oficial del Estado*, 30 de enero de 1991, núm. 26. Disponible en: [https://www.boe.es/eli/es/ai/1980/04/11/\(1\)](https://www.boe.es/eli/es/ai/1980/04/11/(1))

Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial. *Boletín Oficial del Estado*, 2 de julio de 1985, núm. 157. Disponible en: <https://www.boe.es/eli/es/lo/1985/07/01/6/con>

Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil. *Boletín Oficial del Estado*, 25 de julio de 1889, núm. 206. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1889-4763>

Jurisprudencia referenciada

Tribunal de Justicia de la Unión Europea

Sentencia de 14 de septiembre de 2023, NM, C-821/21, ECLI:EU:C:2023:672

Sentencia de 10 de febrero de 2022, ShareWood, C-595/20, EU:C:2022:86

Sentencia de 16 de julio de 2020, Novo Banco, C- 253/19, ECLI:EU:C:2020:585

Sentencia de 2 de abril de 2020, AU, C-500/18, EU:C:2020:264

Sentencia de 26 de marzo de 2020, Primera Air Scandinavia, C-215/18, ECLI:EU:C:2020:235

Sentencia de 3 de octubre de 2019, Petruchová, C-208/18, EU:C:2019:825

Sentencia de 8 de mayo de 2019, Kerr, C-25/18, ECLI:EU:C:2019:376

Sentencia de 25 de enero de 2018, Schrems, C-498/16, EU:C:2018:37

Sentencia de 28 de julio de 2016, Konsumenteninformation, C-191/15, ECLI:EU:C:2016:612

Sentencia de 23 de octubre de 2014, FlyLAL-Lithuanian Airlines, C-302/13, ECLI:EU:C:2014:2319

Sentencia de 5 de junio de 2014, Kone, C-557/12, ECLI:EU:C:2014:1317

Sentencia de 14 de noviembre de 2013, Maletic, C-478/12, ECLI:EU:C:2013:735

Sentencia de 12 de septiembre de 2013, Schlecker, C-64/12, ECLI:EU:C:2013:551

Sentencia de 6 de septiembre de 2012, Trade Agency, C-619/10, ECLI:EU:C:2012:531

Sentencia de 28 de abril de 2009, Apostolides, C-420/07, ECLI:EU:C:2009:271

Sentencia de 1 de marzo de 2005, Owusu, C-281/02, ECLI:EU:C:2005:120

Sentencia de 20 de enero de 2005, Gruber, C-464/01, ECLI:EU:C:2005:32

Sentencia de 11 de mayo de 2000, Renault, C-38/98, ECLI:EU:C:2000:225

Sentencia de 28 de marzo de 2000, Krombach, C-7/98, ECLI:EU:C:2000:164

Sentencia de 17 de marzo de 1998, Dietzinger, C-45/96, ECLI:EU:C:1998:111

Sentencia de 22 de noviembre de 1978, Somafer, C-33/78, ECLI:EU:C:1978:205

Tribunal Supremo

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 925/2023 de 12 de junio, Sala de lo Civil, Sección 1ª, ECLI:ES:TS:2023:2495

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 428/2023 de 29 de marzo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, ECLI:ES:TS:2023:1159

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 578/2021 de 27 de julio, Sala de lo Civil, Sección 1ª, ECLI:ES:TS:2021:3188

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 561/2021 de 23 de julio, Sala de lo Civil, Sección 991, ECLI:ES:TS:2021:3068

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 3/2021 de 13 de enero, Sala de lo Civil, Sección 1ª, ECLI:ES:TS:2021:4

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 589/2020 de 11 de noviembre, Sala de lo Civil, ECLI:ES:TS:2020:3688

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 453/2020 de 23 de julio, Sala de lo Civil, Sección 1ª, ECLI:ES:TS:2020:2526

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 398/2020 de 6 de julio, Sala de lo Civil, Sección 1ª, ECLI:ES:TS:2020:2282

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 453/2020 de 29 de enero de 2020, Sala de lo Civil, Sección 1ª, ES:TS:2020:2526

Auto del Tribunal Supremo, núm. 4442/2018, de 14 de noviembre, Sala de lo Contencioso, Sección 1ª, ECLI:ES:TS:2018:12127A

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 502/2018 de 19 de septiembre, Sala de lo Civil, ECLI:ES:TS:2018:3330

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 628/2015 de 25 de noviembre, Sala de lo Civil, Sección 991, ECLI:ES:TS:2015:4810

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 326/2015 de 17 de junio, Sala de lo Civil, Sección 1ª, ECLI:ES:TS:2015:3189

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 362/2015 de 8 de febrero, Sala de lo Contencioso, Sección 3ª, ECLI:ES:TS:2016:408

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 615/2013 de 4 de abril, Sala de lo Civil, Sección 1ª, ECLI:ES:TS:2023:1546

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 1037/2007 de 27 de septiembre, Sala de lo Civil, Sección 1ª, ECLI:ES:TS:2007:5988

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 348/2007 de 30 de marzo, Sala de lo Civil, Sección 1ª, ECLI:ES:TS:2007:2263

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 1131/2006 de 17 de noviembre, Sala de lo Civil, Sección 1ª, ECLI:ES:TS:2006:6884

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 496/1995 de 27 de enero, Sala de lo Civil, Sección 1ª, ECLI:ES:TS:1995:8503

Sentencia del Tribunal Supremo, núm. 319/1982 de 6 de julio, Sala de lo Civil, ECLI:ES:TS:1982:1153

Tribunales Superiores Justicia de España

Auto del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, núm. 11/2021 de 21 de septiembre, Procedimiento Civil, Sección 1ª, ECLI:ES:TSJMAD:2021:419

Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, núm. 36/2017, de 23 de mayo, Sala de lo Civil y Penal, Sección 1ª, ECLI:ES:TSJM:2017:6615

Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, núm. 17/2017 de 7 de marzo, Procedimiento Civil, Sección 1ª, ECLI:ES:TSJM:2017:2499

Audiencias Provinciales

Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid, núm. 466/2023 de 14 de noviembre, Sección 20, ECLI:ES:APM:2023:17936

Sentencia de la Audiencia Provincial de Zaragoza, núm. 103/2023 de 2 de marzo, Sección 5ª, ES:APZ:2023:341

Auto de la Audiencia Provincial de Madrid, núm. 470/2023 de 16 de febrero, Sección 6ª, ES:APM:2023:17954

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona, núm. 103/2021 de 06 de mayo, Sección 5ª, ECLI:ES:APZ:2023:341

Auto de la Audiencia Provincial de Málaga, núm. 153/2021 de 20 de abril, Sección 5ª, ECLI:ES:APMA:2021:182A

Auto de la Audiencia Provincial de Zaragoza, núm. 58/2021 de 31 de marzo, Sección 5ª, ECLI:ES:APZ:2021:439A

Sentencia de la Audiencia Provincial de Zaragoza, núm. 391/2019 de 14 de mayo, Sección 5ª, ECLI:ES:APZ:2019:796

Auto de la Audiencia Provincial de Barcelona, núm. 50/2019 de 15 de febrero, Sección 13, ECLI:ES:APB:2019:409A

Auto de la Audiencia Provincial de Madrid, núm. 88/2023 de 30 de marzo, Sección 13, ECLI:ES:APM:2023:3119A

Auto de la Audiencia Provincial de Málaga, núm. 150/2023 de 20 de abril, Sección 6ª, ECLI:ES:APMA:2023:499A

Listado de abreviaturas

AAP	Auto de la Audiencia Provincial
AIC	Administration for Industry and Commerce
AP	Audiencia Provincial
ATSJ	Auto del Tribunal Superior de Justicia
CC	Código Civil español
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
CR	Convenio de Roma
EEE	Espacio Económico Europeo
ISA	Investment and Shareholder's Agreement
UE	Unión Europea
UNIDROIT	Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado
LCA	Ley de Contrato de Agencia
LEC	Ley de Enjuiciamiento Civil
RBI- <i>bis</i>	Reglamento Bruselas I <i>bis</i>
RR-I	Reglamento de Roma I
SAP	Sentencia de la Audiencia Provincial
STJUE	Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea
STS	Sentencia del Tribunal Supremo
STSJ	Sentencia del Tribunal Superior de Justicia
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea
TS	Tribunal Supremo
TSJ	Tribunal Superior de Justicia