



UNIVERSITAT DE  
BARCELONA

## El valor jurídico de los Incoterms© en el contrato de compraventa internacional de mercancías: ley aplicable y competencia judicial internacional

Misericordia Cavaller Vergés

**ADVERTIMENT.** La consulta d'aquesta tesi queda condicionada a l'acceptació de les següents condicions d'ús: La difusió d'aquesta tesi per mitjà del servei TDX ([www.tdx.cat](http://www.tdx.cat)) i a través del Dipòsit Digital de la UB ([diposit.ub.edu](http://diposit.ub.edu)) ha estat autoritzada pels titulars dels drets de propietat intel·lectual únicament per a usos privats emmarcats en activitats d'investigació i docència. No s'autoritza la seva reproducció amb finalitats de lucre ni la seva difusió i posada a disposició des d'un lloc aliè al servei TDX ni al Dipòsit Digital de la UB. No s'autoritza la presentació del seu contingut en una finestra o marc aliè a TDX o al Dipòsit Digital de la UB (framing). Aquesta reserva de drets afecta tant al resum de presentació de la tesi com als seus continguts. En la utilització o cita de parts de la tesi és obligat indicar el nom de la persona autora.

**ADVERTENCIA.** La consulta de esta tesis queda condicionada a la aceptación de las siguientes condiciones de uso: La difusión de esta tesis por medio del servicio TDR ([www.tdx.cat](http://www.tdx.cat)) y a través del Repositorio Digital de la UB ([diposit.ub.edu](http://diposit.ub.edu)) ha sido autorizada por los titulares de los derechos de propiedad intelectual únicamente para usos privados enmarcados en actividades de investigación y docencia. No se autoriza su reproducción con finalidades de lucro ni su difusión y puesta a disposición desde un sitio ajeno al servicio TDR o al Repositorio Digital de la UB. No se autoriza la presentación de su contenido en una ventana o marco ajeno a TDR o al Repositorio Digital de la UB (framing). Esta reserva de derechos afecta tanto al resumen de presentación de la tesis como a sus contenidos. En la utilización o cita de partes de la tesis es obligado indicar el nombre de la persona autora.

**WARNING.** On having consulted this thesis you're accepting the following use conditions: Spreading this thesis by the TDX ([www.tdx.cat](http://www.tdx.cat)) service and by the UB Digital Repository ([diposit.ub.edu](http://diposit.ub.edu)) has been authorized by the titular of the intellectual property rights only for private uses placed in investigation and teaching activities. Reproduction with lucrative aims is not authorized nor its spreading and availability from a site foreign to the TDX service or to the UB Digital Repository. Introducing its content in a window or frame foreign to the TDX service or to the UB Digital Repository is not authorized (framing). Those rights affect to the presentation summary of the thesis as well as to its contents. In the using or citation of parts of the thesis it's obliged to indicate the name of the author.



UNIVERSITAT DE  
BARCELONA

---

**Facultat de Dret**

Programa de Doctorado en Derecho y Ciencias Políticas  
Línea de investigación: Derecho Internacional Privado

**EL VALOR JURÍDICO DE LOS INCOTERMS<sup>®</sup> EN EL  
CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE  
MERCANCÍAS: LEY APLICABLE Y COMPETENCIA  
JUDICIAL INTERNACIONAL**

MISERICORDIA CAVALLER VERGÉS

BARCELONA, 2019



UNIVERSITAT DE  
BARCELONA

---

**Facultat de Dret**

Programa de Doctorado en Derecho y Ciencias Políticas  
Línea de investigación: Derecho Internacional Privado

**EL VALOR JURÍDICO DE LOS INCOTERMS<sup>®</sup> EN EL  
CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE  
MERCANCÍAS: LEY APLICABLE Y COMPETENCIA  
JUDICIAL INTERNACIONAL**

Directora: Dra. Georgina Garriga Suau

Tutor: Dr. Joaquim Forner Delaygua

MISERICORDIA CAVALLER VERGÉS

BARCELONA, 2019

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

A mis alumnos, a todos y cada uno de ellos, que me recuerdan diariamente lo estimulante que es el continuo camino del aprendizaje.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

## ÍNDICE SUMARIO

<b>ÍNDICE SUMARIO</b> .....	<b>5</b>
<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	<b>11</b>
<b>RESUM</b> .....	<b>13</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>15</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>17</b>
<b>ABREVIATURAS UTILIZADAS</b> .....	<b>19</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>23</b>
<b>Capítulo 1. LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL</b> .....	<b>31</b>
1.1. Introducción .....	33
1.1.1. Origen.....	33
1.1.2. Contexto histórico y económico .....	34
1.1.3. Objetivos .....	36
1.2. Características de la organización .....	37
1.2.1. Carácter no gubernamental.....	38
1.2.2. Organización sin ánimo de lucro .....	38
1.2.3. Composición.....	39
1.3. Ámbito de actuación .....	40
1.3.1. Ámbito de actuación territorial.....	40
1.3.2. Ámbito de aplicación temporal .....	42
1.3.3. Ámbito de actuación material.....	44
1.3.3.1. Ámbito de actuación material en el sector público.....	45
1.3.3.2. Ámbito de actuación material en el sector privado.....	48
1.4. Estructura.....	56
1.4.1. Órganos ejecutivos .....	57
1.4.2. Comisiones y grupos de trabajo .....	59
1.4.3. Metodología de trabajo.....	60
<b>Capítulo 2. LOS INCOTERMS<sup>®</sup></b> .....	<b>63</b>
2.1. Concepto de Incoterms <sup>®</sup> .....	65
2.2. Antecedentes.....	70
2.3. Otras definiciones existentes .....	73
2.3.1. Revised American Foreign Trade Definitions.....	73

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

2.3.2. Las condiciones generales de entrega de mercancías de los Estados miembros del COMECON .....	76
2.3.3. Las reglas de Varsovia-Oxford.....	78
2.3.4. Las combinaciones de los Incoterms® .....	79
2.4. Los Incoterms® y la <i>lex mercatoria</i> : concepto.....	80
2.5. Características de los Incoterms® .....	87
2.5.1. Características formales.....	87
2.5.2. Características materiales .....	89
2.6. Ámbito de aplicación de los Incoterms® .....	99
2.6.1. Ámbito de aplicación material. <i>Ratione materiae</i> .....	99
2.6.2. Ámbito de aplicación territorial o espacial. <i>Ratione loci</i> .....	103
2.6.3. Ámbito de aplicación temporal. <i>Ratione temporis</i> .....	104
2.7. Clasificación de los Incoterms® .....	106
2.8. Las diferentes versiones de los Incoterms® .....	107
2.9. Contenido material de los Incoterms® .....	113
2.9.1. Delimitación positiva del contenido de los Incoterms® .....	113
2.9.1.1. La entrega de las mercaderías .....	114
2.9.1.2. La transferencia del riesgo .....	126
2.9.1.3. El reparto de las obligaciones y gastos entre las partes .....	137
2.9.1.4. Las formalidades documentarias.....	139
2.9.2. Delimitación negativa del contenido de los Incoterms® .....	144
2.10. La naturaleza jurídica de los Incoterms® .....	148
2.10.1. Ausencia de carácter legal .....	149
2.10.2. Carácter consuetudinario .....	152
a) Las primeras versiones de los Incoterms®: usos normativos o usos interpretativos .....	159
b) Las versiones de los Incoterms® de la segunda mitad del siglo XX y actuales .....	165

<b>Capítulo 3. LOS INCOTERMS® Y LA NORMATIVA RECTORA DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS</b> .....	<b>179</b>
3.1. Introducción.....	181
3.2. Los Incoterms® y la autonomía de la voluntad de las partes.....	184
3.2.1. Concepto de autonomía de la voluntad .....	184
3.2.2. Los Incoterms® y la autonomía material de las partes .....	185



3.2.3. Los Incoterms® y la autonomía conflictual de las partes .....	189
3.3. Los Incoterms® y los instrumentos normativos aplicables al contrato internacional de mercaderías .....	194
3.3.1. Los Incoterms® y la normativa autónoma.....	195
3.3.2. Los Incoterms® y la Convención de Viena de 1980 .....	202
3.3.2.1. Introducción .....	202
3.3.2.2. La Convención de Viena de 1980 y los usos comerciales .....	209
3.3.2.3. La Convención de Viena de 1980 y su carácter dispositivo .....	212
3.3.2.4. Los usos comerciales reconocidos por la Convención de Viena de 1980 y los Incoterms® .....	215
3.3.3. Los Incoterms® y la normativa institucional.....	235
3.3.3.1. Los Incoterms® y el Reglamento 593/2008.....	236
3.3.3.2. Los Incoterms® y la propuesta de Reglamento de normativa común de la compraventa europea .....	242
3.4. La interrelación entre los instrumentos normativos aplicables al contrato de compraventa internacional de mercaderías.....	249
3.5. Los Incoterms® y otras reglas jurídicas de naturaleza comercial privada.....	253
3.5.1. Los Incoterms® y los Principios Unidroit .....	255
3.5.2. Los Incoterms® y los Principios de Derecho Contractual Europeo (PECL) .....	263

#### **Capítulo 4. LOS INCOTERMS® Y LA COMPETENCIA JUDICIAL**

<b>INTERNACIONAL.....</b>	<b>269</b>
4.1. La resolución de las controversias y los usos comerciales .....	271
4.2. Los distintos textos normativos que regulan la competencia judicial internacional .....	272
4.3. La determinación de la competencia judicial internacional en el ámbito del contrato de compraventa internacional de mercaderías con arreglo al Reglamento 1215/2012 .....	282
4.4. Elección de tribunales e Incoterms® .....	290
4.4.1. Los requisitos materiales y formales del pacto de atribución de la competencia judicial internacional en el marco del Reglamento 1215/2012 .....	291
4.4.2. El pacto de atribución de la competencia judicial internacional y las reglas Incoterms® .....	300
4.4.3. Los Incoterms® como criterio objetivo de determinación de la competencia judicial internacional .....	303
4.5. El foro especial en materia contractual y los Incoterms® .....	307

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

4.5.1. Características del foro contractual .....	308
4.5.2. Estructura del foro especial en materia contractual.....	312
4.5.3. Análisis del artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012 .....	315
4.5.3.1. El concepto de contrato de compraventa internacional de mercaderías... 315	
a) Concepto de contrato de compraventa internacional a efectos del Reglamento 1215/2012 .....	316
b) Concepto de mercaderías a efectos del Reglamento 1215/2012 .....	319
4.5.3.2. La entrega en el contrato de compraventa internacional de mercaderías en el marco del artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012 .....	321
a) Lugar de entrega de las mercaderías a efectos del Reglamento 1215/2012 .	322
b) El pacto entre las partes sobre el lugar de entrega de las mercaderías .....	323
c) Determinación del lugar de entrega de las mercaderías en defecto de pacto entre las partes. ....	324
d) Recurso a la interpretación del contrato para averiguar el lugar de entrega de las mercaderías. Análisis de la sentencia del TJUE del caso <i>Electrosteel Europe</i> .....	332
4.5.3.3. Los Incoterms® y el concepto autónomo de lugar de entrega “según el contrato” .....	337
4.5.3.4. Los diferentes Incoterms® y la delimitación del lugar de entrega a efectos de determinar la competencia judicial internacional .....	346
4.5.3.5. Las pautas para determinar el lugar de entrega de las mercaderías “según el contrato” establecidas según la jurisprudencia dictada por el TJUE.....	354
a) Estipulación directa sobre el lugar de entrega de la mercadería.....	354
b) Estipulación indirecta sobre el lugar de entrega de la mercadería .....	356
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>361</b>
<b>APÉNDICE .....</b>	<b>367</b>
I. Congresos de la Cámara de Comercio Internacional .....	367
II. Real Decreto Ley 2426, de 14 de septiembre de 1979 .....	369
III. Incoterms® 2020.....	375
<b>DOCUMENTACIÓN CITADA .....</b>	<b>415</b>
I. BIBLIOGRAFÍA CITADA.....	415
1. Monografías, libros y capítulos de libro.....	415
2. Revistas jurídicas.....	421
3. Recueil des Cours de l’Académie du Droit international (RCADI).....	434
4. Publicaciones de la Cámara de Comercio Internacional .....	437

II. WEBGRAFÍA CITADA.....	439
III. NORMATIVA CITADA.....	441
3.1. Normativa de la Unión Europea .....	441
3.2. Convenios internacionales.....	444
3.3. Normativa interna.....	445
3.4. Normativa extranjera .....	447
IV. JURISPRUDENCIA CITADA .....	449
4.1. Jurisprudencia del Tribunal de la Unión Europea .....	449
4.2. Jurisprudencia del Tribunal Internacional de Justicia .....	451
4.3. Jurisprudencia nacional .....	451
4.3.1. Jurisprudencia del Tribunal Supremo .....	451
4.3.2. Jurisprudencia de las Audiencias Provinciales .....	453
4.3.3. Jurisprudencia de Primera Instancia .....	455
4.4. Jurisprudencia extranjera.....	455
V. CONCLUSIONES DEL ABOGADO GENERAL .....	461

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

## AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, mi agradecimiento a todos mis compañeros de docencia que han impulsado y acompañado todo este trabajo.

A César Duch que me brindó la primera oportunidad en el campo de la enseñanza, a María Parera por siempre creer en mí, y en particular a José María del Pozo y a Mike Calabuig.

A todo el equipo universitario de ESERP, a Oscar Merino por empujarme a realizar este Doctorado, a los coordinadores María Ángeles Melgarejo, Josep María Bigay y muy especialmente a Mertxe Canal y a tantos otros que me han animado en todo momento.

Tampoco puedo dejar de agradecer a mis alumnos, el verdadero motor de la docencia, que me contagiaron su ilusión y gran apoyo. Sin ellos hubiese sido imposible acometer esta tarea.

En segundo lugar, mi agradecimiento a los que me han ayudado a llevar a cabo esta tesis.

Ante todo, mi especial agradecimiento a mi tutor de tesis, Joaquim Forn Delaygua por su guía y acertados consejos especialmente en el inicio de este trabajo; y a mi directora de tesis, Georgina Garriga por su infinita paciencia, y por haber gestionado de manera excelente el seguimiento de este trabajo.

No puedo olvidar un agradecimiento sincero a todos los que trabajan en la Universidad de Derecho de Barcelona, al personal de secretaría, de la hemeroteca y la biblioteca haciendo especial mención a Montserrat Tafalla por su ayuda continuada a lo largo de estos años.

También debo agradecer a la Cámara de Comercio Internacional, y muy especialmente a Jordi Sellarés por su gran ayuda y colaboración y por haberme permitido seguir de cerca los trabajos de revisión de los nuevos Incoterms<sup>®</sup> 2020.

En tercer lugar, un gran agradecimiento a mi familia, en especial a mi marido que insistió en que disfrutara de cada una de las etapas de la realización de este proyecto; y a mis hijas Anna, Marta y Blanca por su gran apoyo. Todos ellos han sufrido el coste de la oportunidad de este trabajo. Gracias también a mis padres, a mis hermanas y demás familia.

Y finalmente gracias a mis amigos, en especial a Dolores, y a tantos otros que se han interesado siempre por el seguimiento de este largo trabajo.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

## RESUM

L'objectiu d'aquesta tesi és l'estudi de la naturalesa legal dels Incoterms<sup>®</sup>, recentment actualitzats, en l'àmbit del conflicte de lleis i de jurisdiccions en el marc del contracte de compravenda internacional de mercaderies.

La Cambra de Comerç Internacional, com organització representant del món empresarial, s'ha ocupat, des de 1936, de recopilar i actualitzar els principals termes comercials de forma regular per adaptar-se als canvis en el comerç Internacional. Les característiques dels Incoterms<sup>®</sup> reflecteixen l'essència de l'entitat creadora que promou l'autoregulació en l'àmbit professional. La seva actuació no només es limita a recollir les pràctiques més consolidades en l'àmbit mercantil, sinó que també pretén ser proactiva i impulsar el comerç. D'aquesta manera s'acosta al fenomen de la denominada *lex mercatoria*, que busca la regulació adequada del comerç internacional.

Els Incoterms<sup>®</sup> són rellevants tant en el context econòmic como en el jurídic. Són regles que es troben integrades en el marc legal como a part del contracte de compravenda internacional de mercaderies i interactuen amb tota la normativa aplicable a aquest contracte, tant d'origen formal como informal.

La present tesi aborda l'àmbit normatiu en el que s'insereixen i analitza el lloc que ocupen aquests termes comercials en el sistema tradicional de fonts de l'ordenament jurídic. La naturalesa jurídica de las regles Incoterms<sup>®</sup> determina el rol que aquestes regles juguen en l'àmbit del conflicte de lleis i de jurisdiccions. Aquesta tesi analitza també les diferents vies mitjançant les quals els Incoterms<sup>®</sup> poden ser incorporats al contracte de compravenda de mercaderies, així com la seva possible incidència sobre la normativa aplicable, tant de forma directa como indirecta.

Des de la seva primera publicació, la finalitat de les regles Incoterms<sup>®</sup> ha estat la de proporcionar unes pautes per a la interpretació dels principals termes comercials en el comerç internacional, a fi de prevenir i reduir possibles conflictes entre els operadors del comerç. L'esperit inicial dels Incoterms<sup>®</sup> segueix vigent, però és precís comprovar si es tradueix, a efectes pràctics, en la determinació de la competència judicial internacional, ja sigui de forma directa o indirecta.

En els darrers anys, el Tribunal de Justícia de la Unió Europea ha conclòs, de forma pionera, que la delimitació del lloc d'entrega inclòs en els Incoterms<sup>®</sup> pot constituir un criteri vàlid a efectes de determinar el fòrum contractual establert en l'article 7.1 b) del Reglament 1215/2012. Aquest fet posa de manifest l'especial rellevància d'aquestes regles como a referent interpretatiu del lloc d'entrega material de las mercaderies en el contracte de compravenda internacional.

Les regles Incoterms<sup>®</sup>, como a elements clau del contracte de compravenda, contribueixen a reduir els malentesos entre comerciants, minimitzant las controvèrsies entre les parts i els litigis.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Paraules clau: Incoterms®, usos comercials, contracte de compravenda, Cambra de Comerç Internacional, entrega de mercaderies, conflicte de lleis, conflicte de jurisdiccions.



## RESUMEN

El propósito de esta tesis es el estudio de la naturaleza legal de los, recientemente actualizados, Incoterms® en el ámbito del conflicto de leyes y de jurisdicciones en el marco del contrato de compraventa internacional de mercaderías.

La Cámara de Comercio Internacional, como organización representante del mundo empresarial, se ha ocupado, desde 1936, de recopilar y actualizar los principales términos comerciales de forma regular para adaptarse a los cambios en el comercio Internacional. Las características de los Incoterms® reflejan la esencia de la entidad creadora que promueve la autorregulación en el ámbito profesional. Su actuación no solo se limita a recoger las prácticas más consolidadas en el ámbito mercantil, sino que pretende ser proactiva e impulsar el comercio. De esta forma se acerca al fenómeno de la denominada *lex mercatoria*, que busca la regulación adecuada del comercio internacional.

Los Incoterms® son relevantes tanto en el contexto económico como en el jurídico. Son reglas que se encuentran integradas en el marco legal como parte del contrato de compraventa internacional de mercaderías e interactúan con toda la normativa aplicable a este contrato, tanto de origen formal como informal.

La presente tesis aborda el ámbito normativo en el que se insertan y analiza el lugar que ocupan estos términos comerciales en el sistema tradicional de fuentes del ordenamiento jurídico. La naturaleza jurídica de las reglas Incoterms® determina el rol que estas reglas desempeñan en el ámbito del conflicto de leyes y de jurisdicciones. Esta tesis analiza también los distintos cauces a través de los cuales los Incoterms® pueden incorporarse al contrato de compraventa de mercaderías, así como su posible incidencia sobre la normativa aplicable, tanto de forma directa como indirecta.

Desde su primera publicación, la finalidad de las reglas Incoterms® ha consistido en proporcionar unas pautas para la interpretación de los principales términos comerciales en el comercio internacional, a fin de prevenir y reducir posibles conflictos entre los operadores del comercio. El espíritu inicial de los Incoterms® sigue vigente, pero es preciso comprobar si se traduce, a efectos prácticos, en la determinación de la competencia judicial internacional, ya sea de forma directa o indirecta.

En los últimos años, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha concluido, de forma pionera, que la delimitación del lugar de entrega contenido en los Incoterms® puede constituir un criterio válido a efectos de determinar el foro contractual establecido en el artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012. Este hecho pone de manifiesto la especial relevancia de estas reglas como referente interpretativo del lugar de entrega material de las mercaderías en el contrato de compraventa internacional.

Las reglas Incoterms®, como elementos clave del contrato de compraventa, contribuyen a reducir los malentendidos entre comerciantes, minimizando las controversias entre las partes y los litigios.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Palabras clave: Incoterms®, usos comerciales, contrato de compraventa, Cámara de Comercio Internacional, entrega de mercaderías, conflicto de leyes, conflicto de jurisdicciones.

## ABSTRACT

The aim of this thesis is to study the legal nature of newly released Incoterms<sup>®</sup> concerning the conflict of applicable laws and of jurisdiction in the scope of contracts for sale of goods.

Since the creation of Incoterms<sup>®</sup> by the International Chamber of Commerce in 1936, these rules have been regularly updated to keep pace with developments in international trade. The Incoterms<sup>®</sup> content reflects the essence of the International Chamber of Commerce's spirit of self-regulation for businesses. Their goal is to ascertain and reflect the most common commercial practices, promote international trade, and encourage proactive best practices. Doing so, Incoterms<sup>®</sup> addresses the needs of international trade acting as a source of the *lex mercatoria*.

The Incoterms<sup>®</sup> rules play an important role in an economic context as well as in the legal framework. They are integrated in a legal context as part of an international sale of goods contract. They operate in conjunction with other formalized laws and applicable rules of laws to the international sales contract.

This thesis addresses the regulatory framework in which the Incoterms<sup>®</sup> rules reside and analyzes the place of commercial terms in the traditional source of law. The legal nature of Incoterms<sup>®</sup> determines the role these rules play in the conflict of applicable laws and of jurisdiction. This thesis also analyzes the different ways Incoterms<sup>®</sup> rules can be incorporated into an international sales contract and their direct or indirect influence on the governing law.

Since its first publication, the purpose of Incoterms<sup>®</sup> rules has been to provide a set of international guidelines for the interpretation of the most commonly used trade terms in foreign trade. Thus, the Incoterms<sup>®</sup> rules address problems arising out of the inconsistent interpretation of trade terms among international trading partners and thereby reduce the number of disputes. The initial Incoterms<sup>®</sup> spirit remains in force, but it is necessary to verify whether it translates into practical effects in the direct or indirect determination of international jurisdiction.

Recently, the Court of Justice of the European Union concluded that Incoterms<sup>®</sup> can be the provisions of a contract on whose basis the place of delivery can be determined within the meaning of the first indent of article 7.1 b) of the Regulation 1215/2012. This fact reveals the special relevance of these rules as an interpretative reference of the material delivery place of the goods in the international sales contract.

Incoterms<sup>®</sup> rules, as key elements of an international sales contract, significantly reduce misunderstandings among traders and thereby minimize trade disputes and litigation.

Keywords: Incoterms<sup>®</sup>, trade usages, sales contract, International Chamber of Commerce, delivery of the goods, conflict of laws, conflict of jurisdiction.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

## ABREVIATURAS UTILIZADAS

ADR:	Amicable Dispute resolution.
AELC:	Asociación Europea libre de Comercio. EFTA European Free Trade Association.
CAD:	Cash Against Documents.
CAN:	Comunidad andina de naciones.
CB:	Convenio de Bruselas de 1968.
CCI:	Cámara de Comercio Internacional. Internacional. ICC. International Chamber of Commerce.
CC:	Código Civil.
C Com:	Código de Comercio.
CDT:	Cuadernos de Derecho Transnacional.
CE:	Constitución Española.
CESE:	Comité Económico y Social Europeo.
CGC:	Condiciones Generales de la Contratación.
C&F:	Cost and Freight.
CISG:	Convention on International Sales of Goods. Convención de Viena, de 11 de abril de 1980. CVIM.
CIF:	Cost Insurance and Freight.
CIP:	Carriage and insurance paid to.
CL:	Convenio de Lugano relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil de 30 de octubre de 2007.
CLH:	Convenio de La Haya sobre acuerdos de elección de foro, de 30 de junio de 2005.
CLOUT:	Case Law on Uncitral Texts.
COMECON:	Council for Mutual Economic Assistance. CMEA. Conseil d'assistance économique mutuelle. Consejo de Asistencia Económica Mutua para Naciones de Europa del Este.
CPT:	Carriage paid to.
DCFR:	Draft Common Frame Reference.
DAP:	Delivery at Place.
DAT:	Delivery at Terminal.
DCFR:	Draft Common Frame Reference.
DDP:	Delivered Duty paid.
DDU:	Delivery Duty unpaid.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

DES:	Delivery Ex Ship.
DEQ:	Delivery Ex Quay.
DDP:	Delivered Duty paid.
DDU:	Delivery Duty unpaid.
DOCE:	Diario Oficial de las Comunidades Europeas.
DOUE:	Diario Oficial de la Unión Europea.
DPU:	Delivered at place unload.
ECLI:	European Case Law identifier.
ECOSOC:	Consejo Económico y Social. UN Economic and Social Council.
EX QUAY:	Sobre el muelle.
EXW:	Ex Works.
FAS:	Free Alongside Ship.
FCA:	Free Carrier.
FOR:	Free on rail.
FOB:	Free on Board.
FOR:	Free on rail.
FOT:	Free on truck.
ILA:	International Law Association.
INCOTERMS:	International Commercial Terms.
CNUDCI:	Commission des Nations Unies pour le droit commercial international. CNUDMI. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional. UNCITRAL. United Nations Commission on International Trade Law.
GAFTA:	Grain and Feed Trade Association.
LCTA:	London Corn Trade Association.
LUFT:	Loi Uniforme sur la formation des contrats de vente internationale des objets mobiliers corporels du premier juillet 1964. ULFIS. Uniform Law on the formation of contracts for the international sales of goods on 1 July 1964. LUFICI. Ley Uniforme sobre la formación de los contratos para la venta internacional de bienes muebles corporales de 1 de Julio de 1964.
LUVI:	Loi Uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels du premier juillet 1964. ULIS. Uniform Law on the International sale of goods on 1 July 1964.
LMA:	The Lloyd's Market Association.
OECD:	Organization for Economic Cooperation and Development. OCDE Organización para la Cooperación y desarrollo económico.
OMC:	Organización Mundial del Comercio.
OMPI:	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. WIPO. World Intellectual Property Organization.

P CESL:	Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y el Consejo relativo a una normativa común de compraventa europea, de 11 de octubre de 2011.
PECL:	Principles of European Contract Law.
RAFTD:	Revised American Foreign Trade Definitions.
RBI bis:	Reglamento (UE) 1215/2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones en materia civil y mercantil.
RCADI :	Recueil des Cours de l'Académie de Droit International.
RCDIP :	Revue Critique de Droit international privé.
RDC:	Revue des Contrats.
REDI:	Revista Española de Derecho Internacional.
RRI:	Reglamento (CE) 593/2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I).
RJC:	Revista Jurídica de Cataluña.
TJUE:	Tribunal de Justicia de la Unión Europea.
UCC:	Uniform Commercial Code.
UE:	Unión Europea.
UNIDROIT:	Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado.
UPICC:	Unidroit Principles of International Commercial Contracts.
WCO:	World Customs Organization.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional



## INTRODUCCIÓN

A lo largo de la segunda década del siglo XXI, el comercio sigue creciendo en un mercado que no conoce límites ni fronteras. El flujo de mercaderías ha traspasado con creces los ámbitos tradicionales de actuación personal, material y territorial del comercio propios de épocas anteriores. La accesibilidad a los mercados internacionales se ha convertido en una realidad cotidiana para cualquier comerciante. Consecuentemente, la operación jurídico-económica de la compraventa internacional ha adquirido una gran complejidad.

En este contexto económico, los operadores del comercio buscan instrumentos que confieran certeza y seguridad a las transacciones económicas. La adecuada regulación de estas operaciones patrimoniales constituye un interés común para todas las partes implicadas en la actividad económica.

Los comerciantes, representados por la Cámara de Comercio Internacional, son los primeros interesados en impulsar y apoyar todo tipo de instrumentos que faciliten el comercio. Entre estas herramientas destacan los Incoterms® que constituyen una pieza esencial en este complejo engranaje de las transacciones comerciales al mejorar la competitividad en el ámbito local, regional e internacional. Según datos provenientes de la Cámara de Comercio Internacional, en términos económicos se considera que los “*Incoterms® rules facilitate trillions of dollars in global trade each year*”<sup>1</sup>.

Existe la creencia arraigada entre los comerciantes de que los Incoterms® son unas herramientas básicas, utilizadas de forma habitual, y que “*it is almost impossible to arrange an international freight movement if any Incoterms® is not included in the contract of sale*”<sup>2</sup>.

La creciente importancia de la utilización de estas reglas contrasta con la dificultad para encontrar datos empíricos de fuentes oficiales y fiables sobre el porcentaje de uso a nivel global de los Incoterms®. Sin embargo, las distintas encuestas consultadas, de carácter parcial, y sobre zonas específicas, permiten corroborar su uso generalizado en la mayoría de los contratos de compraventa de mercaderías.

---

<sup>1</sup> Fuente: la Cámara de Comercio Internacional, website: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>

<sup>2</sup> EDMOND John, *Incoterms in plain English: a freight shipping guide*, disponible en: <https://www.globalsources.com/NEWS/SIC-incoterms-in-plain-english-a-freight-shipping-guide.HTM>

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

A partir del análisis de distintos estudios publicados podemos dibujar, a grandes rasgos, las principales zonas donde se aplican las reglas Incoterms® así como cuáles de ellas son las más utilizadas.

Concretamente, se constata que Europa (cuna de los Incoterms®) y Asia son las áreas geográficas donde los Incoterms® son más conocidos y utilizados. Por contra, África y Oriente Medio son las zonas donde se utilizan en menor medida las reglas Incoterms®. Las estadísticas disponibles establecen también que la utilización de los Incoterms® es ligeramente superior en Europa Occidental respecto a la Europa Oriental. En líneas generales, los comerciantes europeos utilizan indistintamente los diferentes términos comerciales, aunque se decantan por la utilización de las reglas *FCA* y *DAP*<sup>3</sup>.

En Asia, donde el comercio es muy dinámico, de conformidad con las estadísticas consultadas de fechas recientes<sup>4</sup>, los Incoterms® están muy implantados, especialmente en China. En sus transacciones, las empresas asiáticas, utilizan mayoritariamente, y por defecto, el término *FOB*. Sin embargo, Estados como la China ya han mostrado su interés en utilizar, en mayor medida, las reglas de la familia “C”, en particular el término *CIF*.

Estados Unidos presenta ciertas particularidades en lo relativo al uso de los Incoterms® al no haber adoptado su uso hasta épocas recientes. Estudios actuales, como el realizado en 2017<sup>5</sup>, permiten constatar que los Incoterms® se utilizan cada vez con más frecuencia primando la utilización de las reglas *EXW*, *FOB* y *FCA*. También en Canadá, los datos disponibles<sup>6</sup> indican que las reglas Incoterms® se utilizan de forma creciente en las exportaciones realizadas, pero la variedad de términos utilizados es muy

---

<sup>3</sup> Véase al respecto la encuesta realizada por el comité francés de la CCI en 2014, Remarks on ICC’s 2014 global Survey, “*FCA and DAP, the Incoterms 2010 rules preferred by users*”.

<sup>4</sup> FREDRIKSSON, Emma y RAPPESTAD, Nichole, *Reducing risks and costs when working with Incoterms in purchasing within the Asia-Pacific Region*, Jökönping University, 2016, disponible en: <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:940954/FULLTEXT01.pdf>; así como la encuesta realizada por Supply Chain Consortium el 10 de enero de 2011, disponible en: [archive.tompkinsinc.com/wp-content/uploads/2012/07/incoterms-report.pdf](http://archive.tompkinsinc.com/wp-content/uploads/2012/07/incoterms-report.pdf).

<sup>5</sup> J. SCHAEFER, THOMAS, *Incoterms® Use in Buyer-Seller Relationships: a Mixed Methods Study*, 2017, Dissertation 692, University of Missouri-St. Louis, IRL @UMSL, p. 99, disponible en: <https://irl.umsl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1666&context=dissertation>.

<sup>6</sup> ROY, Jacques, *Sélection et utilisation des Incoterms dans les entreprises exportatrices québécoises*, disponible en : [https://www.researchgate.net/publication/228549826\\_Selection\\_et\\_utilisation\\_des\\_Incoterms\\_dans\\_les\\_entreprises\\_exportatrices\\_quebecoises](https://www.researchgate.net/publication/228549826_Selection_et_utilisation_des_Incoterms_dans_les_entreprises_exportatrices_quebecoises).

GALLANT, Paul, *Get to know Incoterms and avoid costly misunderstandings when sending your products overseas*, 9 de mayo 2014, disponible en: <https://www.canadianbusiness.com/economy/how-to-ship-on-the-right-terms/>.

pequeña. Utilizan mayoritariamente las reglas *EXW*, *FOB* y *CIF*, así como los términos de llegada *DDP* y *DDU*.

En Oceanía, especialmente en Australia, se utilizan de forma habitual las reglas Incoterms® en sus relaciones comerciales dirigidas a los Estados ASEAN (*Association of Southeast Asian Nations*), en particular los términos *CIF*, *EXW*, *FOB* y *CFR*<sup>7</sup>.

También en Sudamérica y Centroamérica<sup>8</sup> la aplicación de los Incoterms® está muy arraigada, siendo especialmente utilizados en el área del Mercosur, así como en Perú<sup>9</sup>, Colombia, Méjico, Costa Rica y Guatemala. Los términos utilizados varían mucho a lo largo de este territorio como demuestra el hecho de que en Argentina se exporta la mayoría de materias primas bajo el término *CIF* mientras que en Brasil se prefiere la utilización del término *FOB*. Por el contrario, en algunas zonas como Argentina y Bolivia los comerciantes no están familiarizados con el término *FCA*.

Finalmente, en África y Oriente Medio, zonas donde el comercio es menos activo y se realizan pocos intercambios de mercaderías, la utilización de las reglas Incoterms® es baja, siendo los términos más utilizados *CIF*, *FOB* y *EXW*. Aun así, Sudáfrica, el Estado más activo en comercio internacional en la zona, constituye una excepción puesto que los comerciantes utilizan de forma habitual las reglas Incoterms®.

En el caso concreto de España, existe un estudio empírico muy completo realizado por Ignacio del Rosal Fernández<sup>10</sup>, en 2013, que muestra que los términos más utilizados son el *EXW*, *CIF* y *FOB*. El mismo estudio concluye una tendencia creciente por parte de los comerciantes de la utilización de los términos “C” en el ámbito de las exportaciones,

---

<sup>7</sup> BERGAMI, Roberto, *Incoterms 2010 rules: revisiting the correct usage of the terms*, disponible en: <https://www.shippingsolutions.com/blog/incoterms-2010-rules-revisiting-the-correct-application-of-the-delivery-terms>

<sup>8</sup> MORALES TRONCOSO, Carlos y MORENO, Jorge Alberto, *Manual de exportación: elabore usted mismo su plan de negocios*, 2007, 1º edición, Tax Editores. De conformidad con este estudio realizado en 2007 en las transacciones entre Sudamérica y Europa predomina el término *FOB*, mientras entre Europa y Sudamérica predomina el término *CIF*. En las transacciones entre Sudamérica y Centroamérica el término preferido es el *DAF* al igual que con USA. Por otra parte, en las operaciones entre Sudamérica y Asia siempre predomina el término *FOB*.

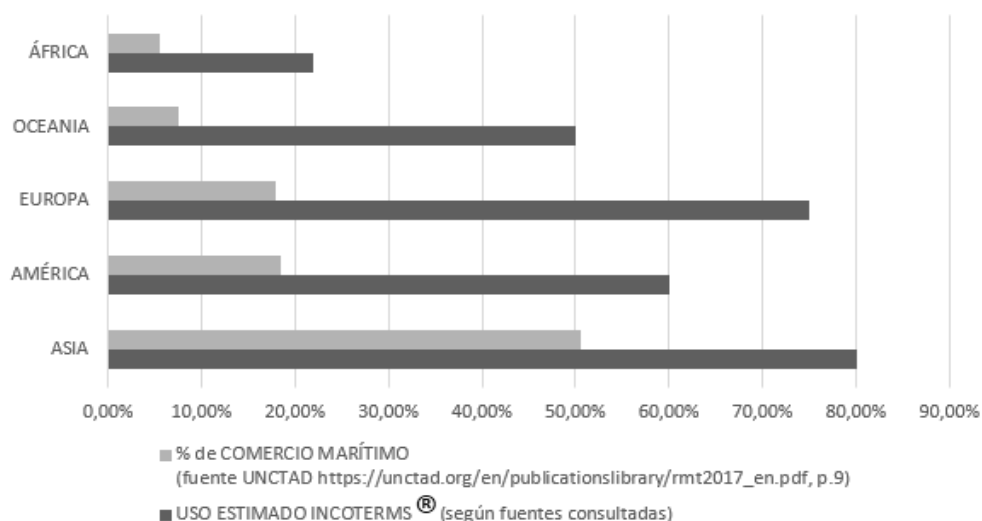
<sup>9</sup> Consta la utilización del término *FOB Buenos Aires* en una sentencia de 10 de diciembre de 1956, Perú, Gobierno de la República del, c. SIFAR, Soc. Ind. Financ. fallado por la CSJN.

<sup>10</sup> DEL ROSAL FERNANDEZ, Ignacio, “Las condiciones de entrega en el comercio español”, *Estudios de economía aplicada*, Vol. 31, nº1, enero 2013, Asociación internacional de economía aplicada, Valladolid, España, ISSN 1133-3197, pp. 1-24. Este estudio está basado en el período 1993-2010, en base a los datos estadísticos del Departamento de aduanas e impuestos especiales de la Agencia Tributaria española e indica que la regla Incoterms® más utilizada en exportaciones es el *EXW* (22,42%) seguido de los términos *CIP*, *FOB* utilizados en un 17, 5%, y el *CIF* (14%). Todos ellos suman el total del 32,5% del total de las operaciones exteriores en ese período. Los términos menos utilizados son el *FAS*, *DES* y *DEQ* (desaparecidos estos dos últimos desde la versión de 2010). El elevado uso de *EXW* es motivado por las operaciones por carretera en el interior de la UE.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

en concreto el *CIF* y *CIP*, mientras que en el ámbito importaciones tienen una tendencia decreciente.

Todos los datos empíricos que hemos recogido, y aun haciendo expresa mención que provienen de estudios parciales y de fuentes no oficiales, nos han permitido elaborar una tabla estimativa que permite comprobar la interrelación entre las zonas de mayor comercio (marítimo) y el mayor uso de las reglas Incoterms®:



Igualmente, se constata un uso preferente y no homogéneo de los distintos Incoterms® en las distintas partes del mundo.

#### Uso preferente de los Incoterms®

	EXW	FCA	CPT	CIP	DAP	DPU	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF
ASIA									X		X
EUROPA		X			X						
CANADA / USA	X	X					X		X		
CENTRO Y SUDAMÉRICA									X		X
ÁFRICA	X								X		X
ORIENTE MEDIO	X								X		X
OCEANÍA	X								X	X	X
ESPAÑA	X			X					X		X

De los estudios consultados se desprende que la creciente utilización de las reglas Incoterms® todavía no se realiza de forma uniforme por todo el planeta y que existen reglas cuyo uso está más arraigado, como es el caso de los términos *EXW*, *FOB* y *CIF*. Nuestra tabla comparativa está en consonancia con la Guía de Naciones Unidas<sup>11</sup>, realizada en 2008, que constataba que los ocho Incoterms® más utilizados son *EXW*,

<sup>11</sup> United Nations Development Program *UNDP Shipping and Incoterms. Practice Guide*, realizada en 2008, disponible en: <https://www.undp.org/content/dam/undp/documents/procurement/documents/UNDP-Shipping-Guide.pdf>, p. 37.

*FCA, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, y DDP*. En todas las estadísticas analizadas se evidencia el poco uso de los términos *FAS* y de las diversas variantes de la familia “D” a excepción del *DDP* y del *DAP*.

Sin embargo, a pesar del uso generalizado de estas reglas en todo el comercio mundial, los Incoterms® adolecen desde su creación del problema de una frecuente utilización incorrecta de los términos comerciales por parte de los comerciantes que, además, no suelen adaptarse a las nuevas versiones publicadas por la Cámara de Comercio Internacional.

Tal como constata la reciente versión de los Incoterms® 2020, la elección por parte de las empresas de la regla equivocada constituye una práctica frecuente, derivada de no haber prestado suficiente atención a sus dos características principales que son el lugar de entrega y la transmisión del riesgo. Una elección incorrecta de los Incoterms® suele conllevar como principal consecuencia desajustes entre las obligaciones, costes y riesgos recogidos en el contrato de compraventa suscrito y aquellos que se derivan de la transacción comercial real, especialmente en los términos relativos a los medios de transporte y/o logísticos, con los consiguientes potenciales conflictos.

A título ilustrativo, es frecuente el uso de términos marítimos aplicados al transporte por contenedores, pese a las continuas advertencias que realiza la Cámara de Comercio Internacional sobre la conveniencia de utilizar términos polivalentes en estos casos. Durante el tsunami que en marzo de 2011 azotó Japón causando graves daños a la terminal de contenedores del Puerto de Sendai, muchas cargas que esperaban para ser embarcadas se perdieron. Los exportadores que habían utilizado en sus acuerdos los términos *FAS, FOB, CFR* o *CIF* sin ser conscientes de que su responsabilidad no finalizaba hasta que la mercadería se colocaba al lado o sobre la borda del buque tuvieron que soportar importantes pérdidas no previstas. Una utilización equívoca de un término comercial puede acarrear controversias y perjuicios económicos.

Estas situaciones problemáticas también se proyectan en el ámbito del Derecho internacional privado generando un aumento del número de conflictos jurídicos.

La presente tesis tiene como objetivo realizar un análisis del valor jurídico de los Incoterms® en el contexto del Derecho internacional privado. La peculiar naturaleza jurídica de estos términos comerciales nos obliga a plantearnos el lugar que ocupan entre las fuentes del ordenamiento jurídico, su interrelación con la normativa aplicable al contrato de compraventa internacional de mercaderías, así como su incidencia en el ámbito del conflicto de leyes, como reglas rectoras del referido contrato y del conflicto de jurisdicciones, como reglas que pueden llegar a influir en la determinación del órgano jurisdiccional competente.

El reto que plantean estos términos comerciales reside en la intrínseca capacidad de adaptación de los Incoterms® a los cambios del comercio que, pese a que resultan muy útiles para los operadores del comercio, la referida flexibilidad dificulta su estudio desde el punto de vista jurídico.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

La elección del tema nos ha parecido especialmente oportuna en estos momentos por tres motivos. En primer lugar, porque de conformidad con el espíritu de la Cámara de Comercio Internacional, gran parte de la doctrina se centra en los distintos aspectos regulados por las reglas Incoterms® así como sus conexiones con otros contratos relacionados, ya sea en materia de transporte o seguro, pero realizados siempre desde una perspectiva eminentemente económica, principalmente en materia logística y financiera. Sin embargo, el estudio completo de los términos comerciales no puede realizarse desde un punto de vista único, sino que es preciso abordarlo desde varias perspectivas: la del comerciante, del legislador y también la de los expertos juristas. En la actualidad, la mayoría de la bibliografía especializada raramente aborda el análisis teórico de los Incoterms® desde el punto de vista internacionalprivatista. Este aspecto constituye el punto de partida de nuestro estudio.

En segundo lugar, el análisis de los Incoterms® nos brinda la oportunidad de ilustrar la profunda transformación que están sufriendo las tradicionales fuentes del derecho en el mundo globalizado, así como su vinculación con la denominada *lex mercatoria*. Las nuevas tecnologías afectan a factores como el tiempo y el espacio que adquieren nuevas connotaciones. En consecuencia, las concepciones tradicionales de las distintas fuentes del ordenamiento jurídico precisan ser revisadas y actualizadas especialmente en lo relativo a sus requisitos y formas. En los últimos tiempos los contornos entre las distintas fuentes jurídicas se desdibujan, y se aproximan sus características, especialmente en aspectos formales y de perfección técnica.

Finalmente, porque coincidiendo con las celebraciones del centenario del nacimiento de la Cámara de Comercio Internacional, se acaba de publicar la nueva versión de los Incoterms® 2020. Tras una década desde la anterior publicación, el comercio ha sufrido cambios y era preciso actualizar y modernizar los distintos aspectos de la regulación de estos términos comerciales. Adecuar este instrumento al cambiante mundo actual constituye un reto constante para la Cámara de Comercio Internacional.

El presente trabajo de investigación sobre las reglas Incoterms® se ha articulado en torno a cuatro capítulos. El primero de ellos versa sobre la Cámara de Comercio Internacional, responsable de la recopilación y redacción sistematizada de los Incoterms®. Una aproximación a la entidad creadora de estas reglas es indispensable para conocer su filosofía y los objetivos que persigue, que se reproducen en todos sus instrumentos.

El segundo capítulo, parte de una perspectiva técnica y se adentra en las características formales y de contenido de estas reglas, que afectan a la peculiar naturaleza jurídica de los Incoterms®. Este capítulo nos acerca a los antecedentes, evolución y las materias que constituyen el ámbito de aplicación de estos términos comerciales.

El capítulo tercero tiene por objeto la forma en que interactúan las reglas Incoterms® con la normativa aplicable a la compraventa internacional de mercaderías, tanto de origen formal como informal. En primer lugar, se aborda el concepto de autonomía de la voluntad en sus dos vertientes, material y conflictual. Posteriormente se

analiza la relación de las reglas Incoterms<sup>®</sup> con los distintos textos normativos de origen interno, convencional e institucional. En este capítulo se ha otorgado un carácter central a la Convención de Viena de 1980<sup>12</sup>, analizando con detalle su carácter dispositivo y la regulación que realiza de los usos comerciales, que sirve de precedente de posteriores reglas jurídicas, en particular, de los Principios Unidroit (UPICC)<sup>13</sup> y de los Principios de Derecho Contractual Europeo (PECL)<sup>14</sup>. Todos estos aspectos han servido para determinar la posible influencia de las reglas Incoterms<sup>®</sup> en la legislación aplicable.

Finalmente, el capítulo cuarto analiza la relación existente entre las reglas Incoterms<sup>®</sup> y la competencia judicial internacional. En este ámbito estudiaremos si la voluntad de estas reglas de evitar los conflictos puede influir en la elección de forma directa o indirecta del tribunal competente a nivel internacional. En este sentido, el análisis de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea sobre la incidencia de las reglas Incoterms<sup>®</sup> en la determinación del foro contractual en el ámbito de aplicación del Reglamento 1215/2012<sup>15</sup> es indispensable para poder responder al interrogante planteado.

Estos dos últimos capítulos (tercero y cuarto) nos permiten obtener una perspectiva general de la relación de las reglas Incoterms<sup>®</sup> en su contexto normativo tanto en el sector de la legislación aplicable como en el de la jurisdicción competente. Todo ello servirá para ofrecer una visión clara de los Incoterms<sup>®</sup> en su marco jurídico privado.

---

<sup>12</sup> Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías hecha en Viena, el 11 de abril de 1980 (*BOE* 26, de 30 de enero de 1991, pp.3170-3179), accesible en: [http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980cisg\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980cisg_status.html).

<sup>13</sup> Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, (UNIDROIT), *Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, Unidroit Principles of International Commercial Contracts* (UPICC) disponibles en : <https://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2016/principles2016-e.pdf>.

<sup>14</sup> OLE LANDO Hugh Beale, *Principios de derecho contractual europeo (parte III)*, Madrid, Consejo General del Notariado, 2007, disponible en: [www.transnational.deusto.es/emttl/documentos/Principles%20of%20European%20Contract%20Law.pdf](http://www.transnational.deusto.es/emttl/documentos/Principles%20of%20European%20Contract%20Law.pdf).

<sup>15</sup> Reglamento (UE) 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (*DOUE* L 351 de 20 de diciembre de 2012).

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional



## **Capítulo 1. LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

## 1.1. Introducción

Desde sus orígenes, el comercio internacional se ha caracterizado por ser una actividad dinámica y en continua evolución, pero ha sido en los últimos tiempos cuando, con el fenómeno denominado globalización, el escenario mercantil ha alcanzado cuotas de gran complejidad. A fin de satisfacer las cambiantes necesidades de los operadores mercantiles, el comercio ha precisado siempre de instrumentos adecuados, efectivos y flexibles que se adapten rápidamente a los imparables cambios que afectan a las transacciones económicas.

En este contexto, adquieren un gran protagonismo distintas organizaciones internacionales relacionadas con el ámbito comercial. Entre estas entidades, goza de especial reconocimiento y prestigio la Cámara de Comercio Internacional<sup>16</sup> que representa a la “sociedad de comerciantes”<sup>17</sup>. Es una organización que juega un rol activo en la búsqueda de soluciones acordes a las necesidades de los operadores del comercio, creando diversos instrumentos que facilitan las transacciones comerciales.

La Cámara de Comercio Internacional es la entidad creadora, entre otros instrumentos, de los Incoterms®. Un análisis sobre estas reglas no puede acometerse sin realizar, previamente, una aproximación a la Cámara de Comercio Internacional.

Analizaremos los antecedentes de la organización, su creación en un contexto económico e histórico determinados, sus finalidades, características y distintos ámbitos de actuación. Todos estos aspectos nos ayudarán a comprender la singularidad de esta entidad que se reflejará en los instrumentos que crea.

### 1.1.1. Origen

La defensa y representación de los intereses empresariales siempre ha estado vinculada a la figura de las cámaras de comercio que constituían organizaciones locales con marcado carácter corporativista<sup>18</sup>. Tradicionalmente, su fuerza radicaba en que

---

<sup>16</sup> La Cámara de Comercio Internacional, citada también como CCI por sus siglas en castellano o ICC por sus siglas en inglés. Web de la CCI: [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org).

<sup>17</sup> También denominada *societas mercatorum*.

<sup>18</sup> La primera cámara de comercio de la que se tiene constancia fue la *Chambre de Commerce* de Marsella fundada el 5 de agosto de 1599 cuya finalidad consistía en defender los negocios franceses frente a las acciones de los piratas del Mediterráneo. Un siglo más tarde se constituyó la Cámara de comercio de Brujas (Bélgica) en 1665. Posteriormente, en los siglos XVIII y XIX, las cámaras de comercio proliferaron en distintas partes del mundo: Nueva York (1768), Glasgow (1783), Calcuta (1834), París (1873) y Barcelona (1886). Actualmente, casi todas las ciudades importantes del mundo cuentan con una cámara de comercio activa.

actuaban no solo como centros que organizaban las profesiones<sup>19</sup>, sino también como centros de poder a los que se les atribuían derechos y responsabilidades. A finales del siglo XIX, ya se había constatado que los intereses de los comerciantes transcendían fronteras y que era necesario crear una entidad internacional, con carácter permanente, para armonizar todas las acciones que afectaran al comercio y a la industria. La idea de reagrupar las diferentes cámaras de comercio proviene de un industrial belga, M. Canon-Legrand, presidente de la cámara de comercio de Mons<sup>20</sup>. Esta propuesta, que giraba en torno a la importancia del comercio<sup>21</sup> como condición necesaria para el desarrollo de las sociedades<sup>22</sup>, constituye el punto de partida de una organización internacional encaminada a la protección y expansión de los intereses empresariales.

### 1.1.2. Contexto histórico y económico

La creación de la Cámara de Comercio Internacional está firmemente influenciada por el contexto económico, en particular, por los efectos de la revolución industrial. La libre economía de mercado conllevó (y sigue conllevando) la lucha contra el proteccionismo, siguiendo las teorías de diversos ilustres economistas<sup>23</sup> que defendían las ventajas del comercio internacional y las acciones de los empresarios de Glasgow, Londres y Manchester<sup>24</sup> en defensa de la eliminación de las trabas al libre intercambio de

---

<sup>19</sup> Las cámaras de comercio fijaban las reglas de acceso, las condiciones de su ejercicio, la deontología y el poder sancionatorio de diferentes profesiones.

<sup>20</sup> JOLIVET, Emmanuel, *Les Incoterms. Étude d'une norme du commerce international*, Paris, Ed. Litet, Groupe Lexis Nexis, Fédération nationale pour le droit de l'entreprise, 2003, p. 14.

<sup>21</sup> "Commerce is the greatest of all interests". RIDGEWAY, George L, *Merchants of Peace: The history of the International Chamber of Commerce*, 2ª Edición, Imprint Boston: Little, Brown and Co, 1959, p. 35.

<sup>22</sup> "Trade is not an end in itself, but it helps people to produce, to sell and ultimately to increase their standard of living" defendió Arthur Salter, empresario inglés, en 1927, en la Conferencia de la CCI de Estocolmo. RIDGEWAY, George L, *Merchants of Peace: The history of the International Chamber of Commerce*, 2ª Edición, Imprint Boston: Little, Brown and Co, 1959, p. 101.

<sup>23</sup> Winthrop Aldrich, presidente de la CCI desde 1944 hasta 1947, era un gran defensor de las ideas de economistas como Adam Smith y David Ricardo, autor de la obra *Principles of Political Economy* (London, 1817). En el congreso de la Cámara de Comercio Internacional de Montreux subrayó: "Political and economic freedom are the essential ingredients of the free enterprise system. In the early days of the industrial revolution, the economy theory of the free enterprise system was set forth by Adam Smith in his epochal work, *The Wealth of Nations*". RIDGEWAY, George L, *Merchants of Peace: The history of the International Chamber of Commerce*, 2ª edición, Imprint Boston: Little, Brown and Co, 1959, p. 173.

<sup>24</sup> Richard Cobden, empresario textil inglés establecido en Manchester, fue un firme defensor del libre comercio que debía basarse en un principio competitivo que favoreciese el suministro por parte del

mercaderías. La Cámara de Comercio Internacional defiende la idea de que el fomento de la industria y del comercio acarreará el aumento del nivel de vida de la población. La organización cree firmemente que las teorías del mercantilismo solo son posibles en un entorno de paz, y hace suya la premisa “*free trade and the cause of peace were one and the same cause*”.

La creación de la organización no solo está marcada por su contexto económico, sino también por su contexto histórico, un período marcado por las dos guerras mundiales y el nacimiento del sistema de economía planificada. Los antecedentes inmediatos de su creación se encuentran en 1905, en Lieja, donde tuvo lugar un congreso pre-internacional de las cámaras de comercio, interrumpido por la guerra, que fructificó posteriormente en la asamblea de París en 1914<sup>25</sup>.

En 1919, en la reunión en Atlantic City, empresarios de cinco países aliados<sup>26</sup> abordaron no solo la reconstrucción económica tras la guerra sino también, la formación de una organización permanente de negocios internacionales. El sector privado, a instancias de la cámara de comercio norteamericana lideró la iniciativa y creó en 1919 la Cámara de Comercio Internacional con sede en París<sup>27</sup>, de conformidad con la Ley de 1 de Julio de 1901<sup>28</sup>, bajo el liderazgo de Étienne Clémentel<sup>29</sup>.

La Cámara de Comercio Internacional constituye una estructura que representa, desde entonces, el comercio a nivel internacional por lo que sus fundadores la calificaron

---

productor más eficiente de cada mercancía a los mercados. Es el artífice del Tratado Cobden- Chevalier que promovió una estrecha interdependencia entre Gran Bretaña y Francia.

<sup>25</sup> Después del congreso de Lieja (1905) tuvieron lugar diversos congresos en Milán (1906), Praga (1908), Londres (1910), Boston (1912) hasta llegar al Congreso de París (1914).

<sup>26</sup> En la reunión de Atlantic City se acordó la creación de la CCI, y la primera reunión de la Cámara de Comercio Internacional tuvo lugar en París el 24 de junio 1920. Los miembros fundadores son los empresarios de Gran Bretaña, Francia, Italia, Bélgica y Estados Unidos.

<sup>27</sup> La sede matriz de la secretaría general se encuentra desde sus inicios en París, aunque existen otras sedes.

<sup>28</sup> Ley de 1 de Julio de 1901 relativa al contrato de asociación, citado en JOLIVET, Emmanuel, *Les Incoterms. Étude d'une norme du commerce international*, Paris, Ed. Litet, Groupe Lexis Nexis, Fédération nationale pour le droit de l'entreprise, 2003, p. 16, disponible en : <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=LEGITEXT000006069570->

<sup>29</sup> Fue su fundador y primer presidente. Era un ministro de economía francés formado en el liberalismo francés, con una amplia experiencia en el sector público y además el responsable de todas las negociaciones económicas con los aliados.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

como: “*a confederation of the main economic forces of the countries in its membership, united in each country by a national organization*”<sup>30</sup>.

El lema de la organización define su espíritu: solo es posible el comercio entre naciones en un contexto de paz mundial: “*World Peace through World Trade*”<sup>31</sup>. Sus fundadores se denominaron “mercaderes de la paz”<sup>32</sup> y creían firmemente que el libre comercio es una de las fuerzas más dinámicas de la historia.

Desde sus inicios, existe en la organización la firme convicción de que las relaciones económicas internacionales conducen a una prosperidad general y a la paz entre los Estados. La Cámara de Comercio Internacional sobrevivió a la segunda guerra mundial, pese a los múltiples obstáculos que encontró. En este contexto, la paz y la estabilidad no solo eran considerados deseables para los gobiernos, la diplomacia y los políticos, sino también un factor necesario en la práctica diaria de los negocios que mueven el capital y la industria.

### 1.1.3. Objetivos

La Cámara de Comercio Internacional es una entidad creada con fines específicos de cooperación económica, con un marcado carácter profesional, corporativista y de defensa de los intereses de sus miembros. La carta fundacional<sup>33</sup> de la organización concreta sus tres objetivos que siguen vigentes en la actualidad.

---

<sup>30</sup> Carta constitucional de la CCI citada por el libro de RIDGEWAY, George L, *Merchants of Peace: The history of the International Chamber of Commerce*, 2ª edición, Imprint Boston: Little, Brown and Co, 1959, p. 52.

<sup>31</sup> Lema adoptado por la CCI en el congreso de la Cámara de Comercio Internacional de 1937, en Berlín.

<sup>32</sup> KELLY, Dominic, *The International Chamber of Commerce*, New Political Economy, Taylor & Francis Group Ltd Routledge, 2005, Vol. 10, nº 2, p. 261.

<sup>33</sup> La Carta constitucional de 1921 contenía la finalidad de la organización que no ha sido modificada en su esencia pese a las distintas modificaciones posteriores. Actualmente está recogida en el artículo 1 de la ICC Constitution, reformada en el año 2014, que ha eliminado la coetilla “*to promote peace*”, existente en 1921, disponible en: <https://iccwbo.org/constitution/>. “*Article 1: Purpose: To represent all the economic factors of international business, including commerce, industry, transportation and finance and in general all sectors in international business; to ascertain and to express the considered judgment of those interested in international business and to voice them to the relevant intergovernmental institutions and, through its national committees, groups and direct members to their governments and other bodies in their respective countries; to secure effective and consistent action in the economical and legal fields in order to contribute to the harmonious growth and the freedom of international commerce, to provide practical and expert services to the international business community; to encourage effective rapprochement and cooperation among businessmen in different countries and among the organizations that bring them together*”.

El primero de ellos consiste en fomentar e impulsar el comercio a nivel global eliminando todas las trabas existentes. La Cámara de Comercio Internacional preconiza la simplificación de cualquier barrera ya sea de tipo fiscal, aduanera, logística o incluso normativa. Todas las actividades de la organización están encaminadas a promover el comercio, la inversión, la apertura de mercados para los bienes y servicios y la libre circulación de capitales en cualquier parte del mundo. La Cámara de Comercio Internacional parte de la premisa de que el interés en fomentar el comercio es común a todos los comerciantes. Por tanto, *“the common desire to do business ultimately transcended any differences in outlook between businessmen from North to South, East and West, and that therefore the resolution of policy and practical problems should always be possible”*<sup>34</sup>. Por esta razón la organización ha sido pionera en fomentar todo tipo de acuerdos comerciales, instar al abandono de políticas discriminatorias del comercio, y eliminar cualquier obstáculo que entorpeciese la actividad comercial.

El segundo propósito de la Cámara de Comercio Internacional, fruto del contexto histórico del momento, consiste en impulsar la economía de mercado en cualquier parte del planeta, ya que la entidad otorga todo su apoyo a las economías de libre mercado, en su convencimiento de que este sistema es el único que permite la libertad y el máximo progreso posible. La organización considera esencial la economía de libre mercado, para el desarrollo y la eficiencia de los mercados internacionales.

Desde sus inicios, la Cámara de Comercio Internacional defiende que las fuerzas de la industria y el comercio puedan actuar libremente y fue pionera en instar a los gobiernos a adoptar políticas liberales en el ámbito mercantil.

Finalmente, el tercer objetivo de la Cámara de Comercio Internacional consiste en la promoción de la autorregulación de los negocios, facilitando el comercio a nivel práctico. La Cámara de Comercio Internacional considera que debe liderar la facilitación del comercio y de la inversión a través de la armonización de todo tipo de herramientas dotadas de eficiencia y flexibilidad para la obtención de sus objetivos. Por esta razón, dedican múltiples esfuerzos a la creación de diversos instrumentos, entre ellos, los Incoterms<sup>®</sup>, objeto de nuestro estudio.

## **1.2. Características de la organización**

Una vez analizado el contexto económico e histórico en que surge la organización, así como su finalidad, es preciso contemplar las características de la Cámara de Comercio Internacional.

---

<sup>34</sup> *World peace through world trade, ICC 1919-1979*, Publicación ICC 342, 1979, p. 36.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

### 1.2.1. Carácter no gubernamental

La Cámara de Comercio Internacional se caracteriza por ser una organización no gubernamental. Es un organismo privado, que no está formado por Estados y que, por tanto, permanece al margen de los distintos sistemas políticos existentes. Tiene un eminente carácter neutral y representa el mundo económico sin ninguna subordinación a los intereses políticos de los distintos Estados miembros<sup>35</sup>. Prueba de ello fue la admisión, el 6 de noviembre de 1925, de la Cámara de comercio alemana<sup>36</sup>. Tras la primera guerra mundial, este hecho fue especialmente significativo porque restauraba la normalidad en el comercio internacional y ponía de relieve el carácter no político de la institución, que se preocupaba más por recuperar la vitalidad del comercio que en indagar en los orígenes del conflicto bélico. El entorno del comercio internacional ha presentado siempre particularidades propias, ajenas a la forma de actuar de los diferentes Estados<sup>37</sup>.

El papel de las instituciones internacionales hasta principios del siglo XX había sido muy limitado y la creación de la Cámara de Comercio Internacional iniciaba una nueva era en la que las organizaciones como la Sociedad de Naciones<sup>38</sup> van a tener un papel decisivo en todas las áreas.

### 1.2.2. Organización sin ánimo de lucro

Un rasgo característico de la Cámara de Comercio Internacional es que se trata de una organización sin ánimo de lucro<sup>39</sup>. Este aspecto resulta peculiar, ya que parece una

---

<sup>35</sup> El artículo 2 a) de la Carta Constitucional de la CCI, reformada en 2014, establece la necesidad de que sus miembros representen intereses comerciales y no políticos, remarcando este último aspecto: “*and not conducted by political purposes*”.

<sup>36</sup> Fue fruto de las buenas relaciones entre Franz von Mendelssohn, presidente de la *Deutscher Industrie und Handelstag* y el Secretario General de la Cámara de Comercio Internacional, Edouard Dolléans.

<sup>37</sup> “*L’examen attentif des conditions dans lesquelles se déroulent les ventes internationales, oblige à reconnaître l’existence d’une société composée par les vendeurs et acheteurs internationaux et qui tend à se rendre indépendante des Etats*”. KAHN, Philippe, *La vente commerciale internationale*, Ed. Sirey, Paris, 1961, p. 365.

<sup>38</sup> La *League of Nations* o *Société des Nations*, creada en 1920, es el precedente de las actual Organización de Naciones Unidas (ONU).

<sup>39</sup> “*ICC is financed partially through revenues received from dues paid by its member companies and associations to ICC national committees. A further important share of the ICC’s revenues is derived from administrative fees earned by the ICC Court of International Arbitration, additional income is generated by the marketing of ICC rules and codes as well as other books (ICC Publishing) and seminars*”. JIMÉNEZ, Guillermo, “The international Chamber of Commerce: supplier of standard and instruments for international trade”, *Uniform Law Review*, 1996, Vol. 1, nº 2, p. 284.



paradoja tratándose de una entidad que defiende y representa intereses de organizaciones empresariales. En otras palabras, la entidad, la Cámara de Comercio Internacional, no tiene ánimo de lucro, pero todos sus miembros, que son organizaciones empresariales, están guiados por la búsqueda de ganancias. La organización, por tanto, no está dirigida propiamente a la obtención de beneficios sino a fomentar y facilitar el comercio, que es el medio a través del cual sus miembros obtendrán sus objetivos.

### 1.2.3. Composición

Aunque su denominación apunta a una cámara de comercio de ámbito internacional<sup>40</sup> y pese a que en sus inicios estaba compuesta mayoritariamente por cámaras de comercio nacionales o locales, la realidad actual es otra. Hoy en día no es una organización internacional compuesta básicamente por cámaras de comercio, sino que la mayoría de sus miembros son multinacionales, empresas y profesionales del comercio.

De entre sus miembros, únicamente la Federación Mundial de Cámaras de comercio<sup>41</sup> engloba más de diez mil cámaras de comercio. Todas las cámaras de comercio que son miembros de la Cámara de Comercio Internacional son automáticamente miembros de la Federación Mundial de Cámaras que constituye el foro internacional más importante que reúne a cámaras de comercio de todo el mundo para trabajar juntas y fortalecer sus operaciones desde la base<sup>42</sup>.

En definitiva, la Cámara de Comercio Internacional es una entidad que agrupa un colectivo empresarial heterogéneo que representa el comercio en líneas generales.

A diferencia de las organizaciones gubernamentales, la Cámara de Comercio Internacional representa a actores no territoriales tales como empresas, negociantes, multinacionales, banqueros, transportistas y otros en defensa de sus intereses. Forman parte de la organización representantes de toda la comunidad empresarial en condiciones

---

<sup>40</sup> La disposición primera de los estatutos de la CCI, refundados en 2014, establece que: “*The organization is called International Chamber of Commerce, also known as “World Business Organization” or by the acronym ICC*”.

<sup>41</sup> La Federación Mundial de Cámaras de comercio actualmente se denomina *ICC World Chambers Federation*. En sus inicios se denominaba *IBCC, International Bureau of Chambers of Commerce* transformándose en 2001 en *ICC World Chambers Federation*. Cada una de las cámaras de comercio que conforma la federación paga un canon anual por su incorporación, con el que se financia la Organización. En 1994, se creó una red de información intercámaras (IBBC-Net).

<sup>42</sup> En 1999, se celebró el primer Congreso Mundial de Cámaras en Marsella. Desde entonces, se reúne cada dos años para compartir las prácticas y desarrollar contactos. Hubo una reunión en 2001 (Seúl), en 2003 (Quebec) y así sucesivamente. El décimo congreso de cámaras se celebró en Sídney en 2017, en Río de Janeiro en junio 2019 y el próximo será en Dubái, en 2021.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

de igualdad sin que exista jerarquía entre ellos ni prime su tamaño. Por tanto, no representa un grupo de interés sobre un tema, ni una actividad concreta<sup>43</sup> sino todos los factores económicos de los negocios internacionales, incluyendo finanzas, industria, transporte y comercio. La organización fomenta la cooperación entre todos los actores del comercio internacional como medio indispensable para poder representar la comunidad empresarial en su totalidad. Su mayor fuerza radica en ser “la voz de toda la comunidad empresarial mundial sin hacer distinciones entre economías industrializadas, emergentes o en desarrollo”<sup>44</sup>.

### **1.3. Ámbito de actuación**

Una vez establecidos los grandes rasgos de la organización es preciso abordar sus distintos ámbitos de actuación.

#### **1.3.1. Ámbito de actuación territorial**

Desde sus inicios, el ámbito de actuación territorial de la Cámara de Comercio Internacional se caracteriza por ser transfronterizo y tiende a ser cada vez más universal. Partiendo de una implantación en un grupo reducido de países del mundo occidental, siguiendo su propia filosofía, ha ido expandiéndose en todas las direcciones del planeta<sup>45</sup>, difundiendo su experiencia profesional.

---

<sup>43</sup> MALINVERNI, Pierre, *Les conditions générales de vente et les contrats-types des chambres syndicales*, Paris, Collection Bibliothèque de Droit Privé, 1978, Tome 154, pp. 17-21.

<sup>44</sup> *La organización empresarial en 2002*, María Livanos, Secretaria General de la CCI de 1996 a 2005, Publicación ICC 812 E.

<sup>45</sup> La expansión de la Cámara de Comercio Internacional fue muy rápida desde sus inicios. En la primera década agrupaba un gran número de empresarios sitos en diferentes Estados occidentales. La mayoría de estos empresarios provenían de Estados europeos salvo Australia, Japón y EUA. Posteriormente, la organización se expandió con fuerza hacia el continente asiático. En 1955 se celebró en Tokio un importante congreso de la CCI en el que participaron 1.400 empresarios de 42 Estados. En esta época se incorporaron a la organización empresarios de Sri Lanka, Japón, Pakistán e Indonesia. Años más tarde se añadieron empresarios representantes de muchos países del continente americano como Colombia (1961) y Brasil (1967). En 1979, la CCI englobó empresarios provenientes de 100 Estados miembros. En los últimos años la Cámara de Comercio Internacional ha hecho un gran trabajo en los países llamados subdesarrollados o en transición y en la actualidad muestra un gran interés en África.

En los últimos años aparecen con fuerza en el escenario del comercio mundial, empresas de países emergentes, que se han ido incorporando a la red de la Cámara de Comercio Internacional<sup>46</sup>.

Actualmente la organización ha adquirido una gran dimensión, tanto si consideramos el número de miembros como si contemplamos la extensión geográfica del mundo que abarca. La institución agrupa más de siete mil miembros de ciento cuarenta Estados y sigue expandiéndose.

Resulta ilustrativa la evolución de la nacionalidad de los distintos presidentes electos de la Cámara de Comercio Internacional. Durante los primeros años sus presidentes pertenecieron a los cinco Estados de los empresarios fundadores de la organización<sup>47</sup>. Pero, a partir de 1931, con la presidencia de un empresario alemán<sup>48</sup>, se inició un período abierto a la presidencia de comerciantes provenientes de territorios donde se encuentran los nuevos miembros de la organización. Resulta especialmente significativa la elección en 1969 de un presidente de la organización de origen asiático,<sup>49</sup> en 1987 la elección de un presidente latinoamericano<sup>50</sup> y en 1999 el nombramiento de su primer presidente de origen africano<sup>51</sup>. De esta forma se puede observar claramente cómo las organizaciones profesionales de distintas zonas del mundo se han ido incorporando poco a poco no sólo a la Cámara de Comercio Internacional sino también a sus órganos directivos.

---

<sup>46</sup> Es el caso de Polonia (1999), Argelia, Eslovaquia, Cuba, Rusia (2000), Eslovenia, Rumania, Qatar (2001), Costa Rica (2002), Croacia, Panamá, Emiratos Árabes, Malasia (2003), Guatemala, República Dominicana (2005), Bulgaria (2007), Palestina (2010), Macao y Estonia (2011), Albania, Kenia (2012), Paraguay y Venezuela (2013).

<sup>47</sup> Los seis primeros presidentes de la Cámara de Comercio Internacional fueron los siguientes: Étienne Clémentel (Francia, de 1920 a 1923), Willis H. Booth (USA, de 1923 a 1925), Walter Leaf (Gran Bretaña, de 1925 a 1926), Alan Anderson (Gran Bretaña, de 1926 a 1927), Alberto Pirelli (Italia, de 1927 a 1929) y Georges Theunis (Bélgica, de 1929 a 1931).

<sup>48</sup> Franz von Mendelssohn, de nacionalidad alemana, fue el séptimo presidente de la CCI, desde 1931 hasta 1932.

<sup>49</sup> El Sr. Bharat Ram, proveniente de la India fue presidente de la CCI desde 1969 hasta 1971.

<sup>50</sup> Theophilo de Azeredo, de nacionalidad brasileña, fue presidente de la Cámara de Comercio Internacional desde 1987 hasta 1988. Su presidencia fue clave en el lanzamiento de las ediciones en español de las diversas publicaciones de la entidad, facilitando su difusión a toda latinoamericana.

<sup>51</sup> Adnar Kassar, de nacionalidad libia, fue presidente de la Cámara de Comercio Internacional desde 1999 hasta 2000. En la publicación de la ICC 802, *La organización empresarial en 1999*, estableció la premisa de su mandato que consistía en que las promesas de globalización fueran más allá de las naciones económicamente prósperas. Durante su mandato la organización ganó 14 nuevos miembros, la mayoría de ellos provenientes de países en vías de desarrollo.

### 1.3.2. Ámbito de aplicación temporal

La Cámara de Comercio Internacional no solo puede presumir de su extenso ámbito de actuación territorial, sino también de ser una de las instituciones internacionales más antiguas que se conservan vigentes en la actualidad. La duración en el tiempo conlleva prestigio y avala la trayectoria de una entidad, que siempre se ha mantenido activa, incluso en períodos de guerra, y cuyos instrumentos se adaptan continuamente para seguir el ritmo cambiante del comercio.

A lo largo de estos cien años de vida, su historia ha pasado por diferentes etapas y su importancia ha ido variando. En una primera fase, en sus primeros cincuenta años de vida, tuvo una gran influencia diplomática. En aquellos momentos tenía relativamente pocos miembros y los mismos se ocuparon de temas de gran trascendencia como la recuperación económica tras la guerra<sup>52</sup>, la reducción de barreras arancelarias<sup>53</sup>, la defensa de la propiedad intelectual, la colaboración en la redacción de las reglas de La Haya de 1924 sobre transporte marítimo de mercancías o el abandono de prácticas discriminatorias en el comercio.

Sin embargo, a partir de 1969, la organización inició una serie de debates sobre las funciones, derechos y responsabilidades de las empresas multinacionales. La sociedad empezó a cuestionarse si, siendo la empresa una organización encargada de la creación de valor, debía asimismo asumir obligaciones y responsabilidades. La Cámara de Comercio Internacional afrontó al reto de defender los intereses privados de sus miembros (que son muchos y variados) y a la vez se propuso tener en cuenta los deseos de la comunidad internacional en general, de la que forman parte todos ellos. La organización tuvo que enfrentarse a una campaña de descrédito por el impacto negativo de las empresas en ámbitos muy sensibles como la ética en los negocios, la preservación del medioambiente, la defensa de la propiedad industrial o intelectual o la defensa de los derechos humanos. Por este motivo la Cámara de Comercio se ocupó de priorizar el concepto de servicio del colectivo empresarial mundial.

Los cambios no solo afectaron las prioridades de la organización sino también a su seno interno. La institución se reactivó con la presidencia de Helmut Maucher, en 1997, que inició serias reformas e incorporó personal muy cualificado<sup>54</sup>.

---

<sup>52</sup> La CCI colaboró activamente con la comisión Dawes en 1924.

<sup>53</sup> La gran batalla contra las barreras arancelarias fructificó en el *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), en Ginebra, el 30 de octubre de 1947.

<sup>54</sup> Helmut Maucher, presidente de Nestlé desde 1990, fue vicepresidente de la CCI desde 1994 hasta 1996; y posteriormente presidente de la organización desde 1997 hasta 1998. Durante su mandato se procedió a reformar la estructura, la forma de comunicación externa e interna, la introducción de las mejoras electrónicas y la incorporación de personal muy calificado como María Livano como Secretaria General.

La Cámara de Comercio Internacional se ha caracterizado siempre por su dinamismo, por una visión a largo plazo y por su capacidad de evolución y adaptación a los cambios tecnológicos, en un esfuerzo visible por ser pionera no solo en políticas y contenidos sino también en formas de actuar. Ha evolucionado de forma paralela a como lo han ido haciendo sus miembros, participantes del mundo empresarial, y no ha sido ajena a las dificultades que se han ido planteando a lo largo de estos años, ya sea en temas tales como política corporativa<sup>55</sup> o en delitos comerciales<sup>56</sup>.

Como organismo de carácter internacional su itinerario ha estado muy marcado por los acontecimientos mundiales como las guerras mundiales, la gran depresión, la caída del muro de Berlín, los atentados del 11 de septiembre 2001, la reciente crisis económica o el resurgimiento de políticas proteccionistas<sup>57</sup>.

En la actualidad, la Cámara de Comercio Internacional se enfrenta a una época de cambios y a la necesidad de definir con claridad la ética comercial en un mundo en continua evolución. La globalización es un fenómeno económico y social, que supone un reto para el mundo empresarial. La Cámara de Comercio Internacional, como representante de este colectivo, constituye en estos tiempos un foro que reúne fuerzas que trabajan en un enfoque cooperativo para compartir los recursos del mundo, preservando el medio ambiente, con un crecimiento incluyente con la finalidad de que el comercio y la inversión permanezcan como conductores de paz y prosperidad. Tal como preconiza, el Sr. Ajay Banja, actual vicepresidente de la Cámara de Comercio Internacional: *“As the driver of job creation and economic development, the private sector has an opportunity to step up and demonstrate that it is a force for good. Capitalism that cares about*

---

Se trataba de una persona con una gran experiencia que previamente había trabajado durante 19 años en el Foro económico mundial de Ginebra con responsabilidad en la conferencia anual de Davos.

<sup>55</sup> La Cámara de Comercio Internacional proporciona información sobre temas tales como los estándares contables, la práctica de la auditoría, el papel del Consejo de Administración, la transparencia y los derechos de los accionistas. La aparición de grandes escándalos corporativos condujo a la Organización a dar un gran impulso a las prácticas de buen gobierno corporativo a través de un sitio web específico ([www.iccwbo.org/cg.htm](http://www.iccwbo.org/cg.htm)).

<sup>56</sup> En 1992, la CCI crea el centro de información contra la piratería, que funciona todas las horas del día con sede en Kuala Lumpur y en 1994 se crea un Consejo Consultivo de delitos comerciales al constatar que los delitos y faltas comerciales tales como la corrupción, fraude y otras malversaciones, van en aumento.

<sup>57</sup> *“If we can show people that trade is good not just for Wall Street or Bay Street or the city of London, but it is good for small companies, then we’ll be doing a huge amount to push back against that protectionist sentiment”*. Chrystia Freeland (prime minister of international trade, Canada), *ICC Program of action 2017-2018*, accesible en: <https://cdn.iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2017/03/ICC-programme-of-action-2017-2018.pdf>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

*inclusive growth and quality of life and looking beyond merely generating a financial return for share-holders has to be our new mantra in the 21<sup>st</sup> century*<sup>58</sup>.

Con motivo de las celebraciones del centenario de la organización, el pasado día 28 de mayo de 2019, la Cámara de Comercio Internacional realizó la *ICC Declaration on the next century of global business*<sup>59</sup>. Este manifiesto plasmaba el espíritu de la organización, que se mantenía fiel a sus principios y encaraba los retos del nuevo siglo 21 claramente marcados por el desafío del cambio climático con una vocación de renovar el sistema capitalista en el sentido de hacerlo más inclusivo y responsable no solo para sus miembros sino para toda la sociedad.

En definitiva, sigue vigente en el seno de la Cámara de Comercio Internacional la filosofía de su fundación que cree firmemente que la lucha por la economía mundial abierta y por el sistema de mercado no se gana jamás<sup>60</sup>.

### 1.3.3. **Ámbito de actuación material**

El ámbito de actuación material de la Cámara de Comercio Internacional es singular y reside en ser un puente entre el sector público y el privado. Siguiendo en cierta manera la filosofía propia de las cámaras de comercio, es una organización que se mueve entre el ámbito público, buscando la sensibilización e influencia ante las grandes instancias internacionales que afectan al comercio y la inversión y el ámbito privado, ofreciendo instrumentos útiles a los comerciantes miembros de las distintas organizaciones empresariales.

Desde sus inicios, la Cámara de Comercio Internacional, provista de carácter transversal, constata la gran conexión existente entre el mundo económico y el político. En el contexto actual los gobiernos son los responsables de la negociación de los acuerdos comerciales a nivel internacional, pero las organizaciones empresariales son las que se ocupan de ejecutarlos. En consecuencia, tal y como preconiza la propia Cámara de Comercio Internacional, es indispensable una estrecha relación entre el ámbito público y el privado. Los representantes empresariales actúan en consonancia con los comerciantes,

---

<sup>58</sup> Programa de Acción de la Organización empresarial mundial del año 2019, *Making Business Work, the International Chamber of Commerce in 2019*, p.1, Publicación ICC, accesible en: <https://cdn.iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2019/06/icc-making-business-work-brochure.pdf>.

<sup>59</sup> *ICC Declaration on the next century of global business*, 28 de mayo de 2019, disponible en: <https://iccwbo.org/publication/icc-centenary-declaration/>.

<sup>60</sup> “*The struggle for an open world economy and for the market system is never won. Each generation must learn the old lessons. As it has carried out during its history, ICC will continue to be a firm meeting place for those who believe that strengthening trade ties between nations is good for business, good for the world standard of living and good for peace*”. Guy Sebban, Secretario General de la CCI, *ICC en el 2008: logros, objetivos y liderazgo*, Publicación ICC 845, 2008, p. 3.

a los que representan, a la hora de preparar y poner en práctica las estrategias de negociación y los acuerdos resultantes a fin de conseguir los beneficios deseados. El mundo empresarial y los gobiernos han de ser colaboradores y no adversarios en el ámbito comercial. Desde su creación, la pretensión de la Cámara de Comercio Internacional consiste en que los actores privados actúen en interés público para la consecución de sus finalidades.

Durante muchos años los congresos de la Cámara de Comercio Internacional han supuesto la mayor reunión de empresarios y representantes del comercio del mundo, considerándose como “el parlamento mundial de los negocios”. Desde la conferencia constituyente en París, en 1920, hasta la conferencia en Madrid de 1975, la Cámara de Comercio Internacional sostuvo 25 conferencias cada dos años con el paréntesis provocado por la guerra, entre 1939 y 1947<sup>61</sup>. Después empezaron a reunirse cada tres años hasta 2008<sup>62</sup>.

La Cámara de Comercio Internacional constituye un foro de reflexión para canalizar propuestas del sector privado ante los gobiernos sobre cuestiones tales como servicios financieros, tecnologías de información, telecomunicaciones, ética de los negocios, medio ambiente, transporte, legislación sobre competencia y propiedad intelectual. Es un medio idóneo para incidir en las decisiones que los gobiernos adoptan en las rondas de negociaciones entre los distintos organismos gubernamentales. La organización está altamente comprometida en su lucha por influenciar en la política de los Estados para conseguir el marco adecuado para que las empresas puedan invertir y crear puestos de trabajo y generar riqueza, y a la vez fomentar prácticas empresariales responsables.

### **1.3.3.1. Ámbito de actuación material en el sector público**

En definitiva, la Cámara de Comercio Internacional no sólo quiere estar presente como organización internacional en las más altas esferas de poder, sino que reclama actuación desde primera línea<sup>63</sup>. Por ello, mantiene relaciones estrechas con los distintos

---

<sup>61</sup> *World peace through world trade, ICC 1919-1979*, Publicación ICC 342, 1979.

<sup>62</sup> A partir del Congreso de Estocolmo de 2008 se suprimieron los congresos mundiales de la entidad atendido el volumen que la organización ha adquirido y los múltiples eventos que celebra como los congresos mundiales de cámaras de comercio, seminarios, conferencias o congresos de arbitraje o reuniones de las distintas comisiones. Se acompaña como Apéndice número 1 a esta tesis la relación de los congresos realizados por la Cámara de Comercio Internacional y sus lemas que reflejan las inquietudes de cada época.

<sup>63</sup> KELLY, Dominic, “The International Chamber of Commerce as a diplomatic actor”, *Diplomatic Studies Program, Discussion Papers*, 2000, Centre for the Study of Diplomacy, University of Leicester, nº 67, p. 7.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

gobiernos, ya que la ambición de sus objetivos hace imprescindible su influencia ante las grandes potencias.

Una de las premisas de la entidad es la cooperación con cualquier gobierno, entidad u organización que pueda ayudarla a conseguir sus fines.

Ya en sus inicios, en mayo de 1927, la Cámara de Comercio Internacional participó en la conferencia económica mundial<sup>64</sup> con la intención de reducir las barreras arancelarias. El estudio realizado por la Cámara de Comercio Internacional fue considerado en aquella época como el origen conceptual del GATT<sup>65</sup>.

Posteriormente, tras la segunda guerra mundial, la creación de las Naciones Unidas<sup>66</sup> y su consejo económico y social posibilitó a las instituciones no gubernamentales una influencia continua sobre los asuntos internacionales que todavía persiste en la actualidad.

El 1 de octubre de 1946<sup>67</sup>, bajo la Presidencia de Winthrop W. Aldrich, la Cámara de Comercio Internacional se aseguró el estatus de organización consultiva con el Consejo Económico y Social (*UN Economic and Social Council*, ECOSOC), en la categoría A (la más alta). La organización ha conservado este máximo nivel de influencia, pese al cambio de categorías que se produjo en 1968. Este estatuto ha proporcionado a la Cámara de Comercio Internacional oportunidades y responsabilidades que se concretan

---

<sup>64</sup> La CCI participó en la *World Economic Conference (WEC)* en Ginebra en la que reunieron representantes designados por 29 Estados entre los días 4 y 23 de mayo de 1927, con el propósito de eliminar barreras arancelarias y promover el comercio.

<sup>65</sup> KELLY, Dominic, "The International Chamber of Commerce", *New Political Economy*, Taylor & Francis Group Ltd Routledge, 2005, Vol. 10, n° 2, p. 261.

<sup>66</sup> La creación de la Organización de las Naciones Unidas, mediante tratado firmado el 26 de junio de 1945 establecía el propósito de sus miembros de defender los derechos humanos, la paz, promover el progreso social y elevar el nivel de vida. Los miembros de la Organización de Naciones Unidas al firmar la Carta de San Francisco tienen como propósito a tenor del artículo 1.3: "realizar la cooperación internacional en la solución de problemas internacionales de carácter económico, social, cultural o humanitario, y en el desarrollo y estímulo del respeto a los derechos humanos y a las libertades fundamentales de todos, sin hacer distinción por motivos de raza, sexo, idioma o religión".

<sup>67</sup> Aunque la Cámara de Comercio Internacional no estuvo presente en la Conferencia de constitución de la ONU de San Francisco, el Sr. Philip D. Reed, miembro de la sección americana de la CCI, apoyó la enmienda a las propuestas de Dumbarton Oaks (Washington D.C) que tuvieron lugar entre los días 21 a 29 de agosto de 1944, que cristalizaron en el redactado del artículo 71: "*The economic and social council may make suitable arrangements for consultation with nongovernmental organizations which are concerned with matters within their competence. Such arrangements may be made with international organizations and, where appropriate, with national organizations after consultation with the Member of the United Nations concerned*". Al firmar la Carta de San Francisco, los Estados de las Naciones Unidas aceptaban el principio de cooperación internacional como norma de comportamiento. Este precepto fue pionero por establecer el primer sistema formal de consulta en todo el mundo entre cuerpos gubernamentales y organizaciones no gubernamentales.



en la posibilidad de proponer a los distintos gobiernos acciones basadas en la experiencia de las operaciones comerciales.

La ONU reconoce que el sector privado debe ser una parte fundamental en la integración y en el desarrollo de la economía mundial para poder elevar los niveles de vida y reducir la pobreza y por ello colabora con la Cámara de Comercio Internacional en diversos temas como, por ejemplo, en atraer la inversión hacia los países más pobres.

La colaboración entre ambas instituciones ha sido continua, especialmente en el establecimiento del marco reglamentario para el mercado mundial, con el objetivo de facilitar el comercio y la inversión a través de las fronteras<sup>68</sup>. La llegada, a mediados de los noventa, de Kofi Annan a la ONU con la intención de revitalizar la organización, posibilitó, en 2003, la suscripción por la Cámara de Comercio Internacional del Pacto Global de Naciones Unidas<sup>69</sup> que establecía diez principios básicos en áreas de derechos humanos y laborales, medioambiente y lucha contra la corrupción<sup>70</sup>. La organización buscaba de esta forma un nuevo consenso internacional sobre el desarrollo que beneficiase no solo a las empresas sino también a la sociedad.

El 13 de diciembre de 2016, la Asamblea General de Naciones Unidas concedió a la Cámara de Comercio Internacional la condición de Observador permitiéndola participar con ese estatus en las sesiones y trabajos de la Asamblea General<sup>71</sup>. Para estos fines, la organización tiene un observador permanente en la sede de Naciones Unidas en Nueva York que sirve de enlace entre las dos organizaciones.

A lo largo de la historia, la entidad ha colaborado no sólo con el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, sino también con la Comisión de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo (UNCTAD)<sup>72</sup>, la Organización Mundial de

---

<sup>68</sup> La CCI destaca el papel de la Organización de Naciones Unidas, pero constata su inoperancia. La Organización de Naciones Unidas no ha conseguido el objetivo de partida: la globalización del bienestar económico y social. Pese a todo sigue colaborando con la Organización de forma activa con propuestas, informes y participando en las distintas reuniones que se convocan.

<sup>69</sup> *UN Global Compact*, disponible en: <https://www.unglobalcompact.org/>.

<sup>70</sup> El Secretario General de la CCI, Guy Sebban fue elegido miembro del Consejo del Pacto Global en 2006.

<sup>71</sup> *Programa de Acción Social de la ICC 2017-2018*, Publicación ICC, accesible en: <http://www.iccspain.org>.

<sup>72</sup> UNCTAD, *United Nations Conference on Trade and Development*. La CCI estuvo presente en la Conferencia inaugural de la Organización de Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo celebrada en Ginebra en 1964 y cuatro años más tarde en Nueva Delhi en UNCTAD II. En estos foros está presente la voz de los países de la periferia con unos intereses propios como la estabilización de precios en materias primas o el desarrollo de industrias de transformación.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Aduanas (*World Customs Organization*, WCO), con la Organización Mundial de la Salud (OMS), con la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, OMPI o WIPO, con la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico OCDE y otras muchas organizaciones de primer nivel.

En particular, la Cámara de Comercio Internacional mantiene también una estrecha relación con la Organización Mundial del Comercio<sup>73</sup> formulando recomendaciones que promueven el crecimiento y la prosperidad. Ambas entidades defienden que liberalización multilateral del comercio, a su entender, constituye el mejor camino para crear oportunidades para todos los países, reforzar sus economías y mejorar el nivel de vida de su población.

Pese al reconocimiento de algunos políticos<sup>74</sup> en las diferentes reuniones de alto nivel ante instancias gubernamentales y organizaciones gubernativas en defensa de los intereses empresariales, la colaboración entre la Cámara de Comercio Internacional y la Organización Mundial del Comercio es una tarea ardua y complicada dada la ambición de sus objetivos y las dificultades que acarrearán la materialización de estos acuerdos.

En la actualidad, la Cámara de Comercio Internacional tiene un papel preponderante en el Business 20 (B 20), un componente del G-20<sup>75</sup>, que otorga a las empresas un papel significativo en la formulación de soluciones gubernamentales y empresariales.

### 1.3.3.2. **Ámbito de actuación material en el sector privado**

La actividad de la Cámara de Comercio Internacional tiene como objetivo ofrecer servicios que faciliten los intercambios comerciales en el ámbito privado, así como representar y defender los intereses de sus miembros (desde pequeñas empresas a multinacionales). De hecho, su actuación en las altas esferas gubernamentales es una

---

<sup>73</sup> La colaboración entre la Cámara de Comercio Internacional y la Organización Mundial del Comercio (OMC) es continua tal como acredita la solicitud en 2008 del director general de la OMC a la CCI de un informe para analizar la escasez de financiación comercial y estudiar las posibles medidas que podrían solucionar la situación.

<sup>74</sup> Gordon Brown, ministro de economía del Reino Unido, manifestó: *“I am aware of the work carried out by the institution to maintain the pressure exerted by companies regarding international trade negotiations. It is important that companies and governments work together to drive progress”*. ICC en el 2008: logros, objetivos y liderazgo, Publicación ICC 845, 2008, p. 3.

<sup>75</sup> Los países miembros del G-20 representan dos tercios de la población mundial, el 80% del comercio global (incluido el comercio dentro de la Unión Europea) y representan el 90% del producto interior bruto mundial. El objetivo fundamental de la CCI es obtener en estos foros, por medio del consenso, fórmulas para superar la crisis, defender el empleo y garantizar el sostenimiento de un nuevo modelo de desarrollo global sostenible y equilibrado.

condición necesaria para la eliminación de los obstáculos y las barreras que los comerciantes encuentran cada día en sus operaciones.

El trabajo técnico de la entidad en el ámbito privado ha cosechado muchos y grandes éxitos ampliando sus áreas de actuación a medida que aumentaban las necesidades de sus socios. Frente a los múltiples obstáculos que encuentran los operadores en el comercio internacional, la Cámara de Comercio Internacional ofrece soluciones nuevas, flexibles, adaptadas a los diferentes cambios.

El trabajo técnico de la organización engloba una amplia gama de servicios y acciones que se pueden agrupar en las siguientes tres áreas:

#### **a) Eliminación de las barreras al comercio**

La organización lucha constantemente en defensa del liberalismo económico, modelo de claro carácter político. A tal fin, una de sus líneas de actuación está orientada a la eliminación de las barreras existentes en el comercio, en un intento de facilitar al máximo el flujo mercantil entre los empresarios de los diferentes Estados en términos de igualdad<sup>76</sup>.

#### **b) Creación de instrumentos que facilitan el comercio**

Su gran obra creativa, son las acciones consistentes en proporcionar y promover instrumentos que favorezcan el comercio y las inversiones internacionales. La Cámara de Comercio Internacional considera vital conseguir seguridad, certeza y agilidad en los movimientos comerciales internacionales y, en consecuencia, sus instrumentos han de ser adecuados para los fines a los que se dirige.

Los ordenamientos jurídicos nacionales no han sido ideados para regular las operaciones transfronterizas por lo que los actores del comercio realizan una tarea incesante y continúa de creación de reglas sencillas en el ejercicio de su actividad. Son los actores del comercio los que detectan los problemas y tienen un gran interés en buscar la regulación más adecuada para sus transacciones.

La Cámara de Comercio Internacional es una entidad pionera en la autorregulación, consciente de que la comunidad empresarial debe ser quien tome la iniciativa y se ocupe de los grandes retos a los que se enfrentan los empresarios de las diferentes economías del mundo por lo que “se esfuerza en estar un paso por delante de

---

<sup>76</sup> El Preámbulo de la Carta de Constitución de la Cámara de Comercio Internacional establecía: “*The International Chamber of Commerce is committed to fighting protectionism in all its forms*”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

los legisladores”<sup>77</sup>. La organización sostiene que los mecanismos autorreguladores hacen muchas veces innecesaria la intervención gubernamental y constituyen la mejor forma de crear confianza y garantizar la protección del usuario. La Cámara de Comercio Internacional ha liderado diversos sectores materiales tales como la lucha contra la corrupción<sup>78</sup>, las prácticas leales en materia de marketing y publicidad<sup>79</sup>, la defensa del medio ambiente<sup>80</sup>, el comercio electrónico<sup>81</sup>, la defensa de la propiedad industrial<sup>82</sup> y

---

<sup>77</sup> “*Political events and the progress of technology transform the framework and development of business, often at a disconcerting pace. The challenge of the ICC is to anticipate events whenever possible; we cannot let ourselves be distressed by such events, we have to take the lead*”, Hugh Faulkner, Secretario general de la CCI, Publicación ICC 486, *Informe anual de la CCI de 1989, 1990*, p. 5.

En el mismo sentido se ha pronunciado el Sr. Sebastián Escarrer, Presidente del Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional, en el prólogo de la publicación ICC 723 relativa a la versión española de los *Incoterms*® 2020: “El incremento de los populismos de ambos lados, y la creciente dificultad para poder formar gobiernos estables en las democracias occidentales, hacen que los gobiernos democráticos no puedan hacer frente a los grandes retos del cambio climático, el aumento de la desigualdad, y adaptación a los cambios tecnológicos, y motiva que las empresas seamos los grandes responsables de liderar el cambio en estas materias. Es, pues, responsabilidad de las empresas, ante la pasividad y la inoperatividad de los gobiernos para acometer los cambios, liderar los esfuerzos por corregir los efectos negativos del desarrollo global”.

<sup>78</sup> En 1977, la Cámara de Comercio Internacional redactó la primera versión de las reglas de conducta para combatir la extorsión y el soborno avanzándose de forma clara al entorno legal. Estas reglas han sido revisadas en 1999 y en 2005. En 2015, la Comisión de responsabilidad social y anti-corrupción y la Comisión de legislación y práctica comercial elaboró la cláusula anti-corrupción, *Publicación ICC 740*.

<sup>79</sup> La Cámara de Comercio Internacional publicó, en 1937, el primer código internacional de prácticas leales en materia de marketing y publicidad. En septiembre de 2011 se llevó a cabo su novena actualización. No solo trata de marketing directo y publicidad, sino de promoción de ventas, prospección de mercados, publicidad medioambiental y el patrocinio.

<sup>80</sup> El “código verde” de la Cámara de Comercio Internacional data de 1992, *Publicación de la ICC 507*. Además, la CCI suscribió la Carta de las empresas para el desarrollo sostenible, publicada por la CCI el 1 de junio de 2000. Contiene dieciséis principios que rigen todos los aspectos de la empresa en relación con el medio ambiente, desde el diseño del producto hasta el asesoramiento de clientes, buscando potenciar la estrategia de sostenibilidad del negocio.

<sup>81</sup> La Cámara de Comercio Internacional fomenta el desarrollo de las actividades económicas de sus miembros a través de las redes de telecomunicaciones y la transmisión electrónica de datos a través del *e-business* y en su lucha contra los delitos comerciales creó una Unidad contra el Delito cibernético que investiga los delitos relacionados con el *e-business*.

<sup>82</sup> La comunidad empresarial ha sido siempre muy sensible a la protección de la propiedad intelectual al ser un activo que se puede utilizar para crear valor para las empresas y la sociedad en su conjunto. La Comisión de propiedad intelectual de la CCI es muy activa. En 2012, la Cámara de Comercio Internacional publicó el *Manual sobre el establecimiento de servicios de propiedad intelectual para cámaras de comercio y asociaciones empresariales*, desarrollado conjuntamente por la CCI y la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual) y en 2014 publicó una nueva edición del *Mapa de Ruta de la Propiedad Intelectual*.

otros muchos; y espera continuar siéndolo en el futuro. Este carácter proactivo se encuentra en la propia esencia de la Cámara de Comercio Internacional.

Sus códigos de autorregulación han servido de fundamento y piedra angular en todo el mundo al proporcionar directrices y principios éticos que van más allá de las obligaciones legales y se revisan periódicamente para garantizar que efectivamente reflejen las nuevas tendencias y necesidades.

En el siglo XXI, en una economía globalizada, la función de la Cámara de Comercio Internacional deviene cada vez más importante, ya que las empresas buscan en las organizaciones empresariales mundiales, reglas y recomendaciones<sup>83</sup> que guíen y faciliten su actuación. La entidad presume de “ser la única organización sectorial privada que crea reglamentos, normas, estándares y herramientas inherentes al comercio exterior”<sup>84</sup>.

El hecho de que sus diferentes miembros participen en el comercio internacional proporciona a la Cámara de Comercio Internacional autoridad para establecer reglas y procedimientos que gobiernen la conducta comercial. Son reglas destinadas a los operadores del comercio, no a los profesionales del derecho. Aunque son reglas de carácter voluntario, son aplicadas y respetadas en las transacciones que se efectúan cada día en el comercio internacional y “gozan de todo el rigor jurídico cuando se incluyen en los contratos. Son el ejemplo más ilustrativo de la autorregulación real”<sup>85</sup>.

Por otro lado, es preciso puntualizar que no todas las creaciones de la Cámara de Comercio Internacional tienen la misma denominación ni la misma naturaleza jurídica. La entidad elabora un amplio abanico de herramientas, desde reglas<sup>86</sup>, modelos de

---

<sup>83</sup> Shinroku Morohashi, presidente de Mitsubishi Corporation, *La organización empresarial mundial en 1997*, Publicación ICC 578, p. 3.

<sup>84</sup> *La organización empresarial mundial en 2004*, Publicación ICC 820 E, p. 9.

<sup>85</sup> *La organización empresarial mundial en 2002*, Publicación ICC 812-E, p. 7.

<sup>86</sup> En 1988, la Cámara de Comercio Internacional creó *las Reglas Uniformes de Conducta para el Intercambio de Datos comerciales por Teletransmisión*, como la respuesta al llamamiento de la Comisión de Naciones Unidas (UNCID *United Nations Commission on Interchange of data*) para enfrentarse a las innovaciones en los procedimientos comerciales basados en la informática. Estas reglas llenan un vacío legal con unos principios generales de comportamiento y cuidado profesional en el intercambio electrónico de datos.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

contrato<sup>87</sup>, guías<sup>88</sup>, comentarios<sup>89</sup>, hojas de ruta<sup>90</sup>, manuales de prácticas<sup>91</sup>, hasta principios y directrices. Todos estos instrumentos presentan el común denominador de responder a una necesidad existente en un área determinada y, asimismo, persiguen facilitar a las empresas ciertas pautas de conducta en temas muy actuales y algunos de ellos dotados de una gran complejidad. La calidad de estos instrumentos depende, en gran medida, de las personas que forman parte del comité que las redacta<sup>92</sup>, al ser el conocimiento experto lo más efectivo en los negocios internacionales. En este sentido, la Cámara de Comercio Internacional fomenta la cooperación técnica en la búsqueda de un alto grado de efectividad<sup>93</sup>.

---

<sup>87</sup> La comisión de prácticas comerciales internacionales de la CCI crea, mantiene y promueve las normas comerciales globales. Para atender las principales necesidades de los comerciantes ha publicado numerosos modelos de contrato que ha ido modificando y actualizando regularmente. De entre los diferentes modelos de contrato realizados por la CCI pueden destacarse los siguientes: *modelo ICC de contrato de compraventa* (2013) Publicación ICC 738-ES, *modelo ICC de contrato concesión de venta* (Publicación ICC 646-ES, 2005), *modelo ICC de contrato de agencia* (Publicación ICC 496-ES, 1991 actualizado en 2015), *modelo ICC de fusiones y adquisiciones internacionales* (Publicación ICC 656-ES, 2004)<sup>87</sup>, y un *contrato modelo ICC para el flujo transfronterizo de datos* (2001).

<sup>88</sup> La Cámara de Comercio Internacional publica múltiples Guías sobre el uso de diversos instrumentos como es el caso de la *Guía sobre los certificados de origen internacional*, Publicación ICC 670-ES, de 2011. En el ámbito de nuestro estudio, la CCI publica diversas Guías sobre la publicación de las diferentes versiones de las reglas *Incoterms*®.

<sup>89</sup> Un claro ejemplo de los comentarios publicados por la Cámara de Comercio Internacional son los *Comentarios sobre las UCP 600*, Publicación de la ICC 680-ES, de 2007 redactados por la comisión bancaria de la CCI.

<sup>90</sup> Las hojas de ruta constituyen un plan de acción a largo plazo y de tipo general de objetivos estratégicos deseables para las empresas. Incluye un camino formado por propuestas de objetivos más tangibles y alcanzables, con la finalidad de obtener los fines deseados y son el reflejo de la posición que cree la Organización que deben adoptar sus miembros. Un ejemplo que ilustra los planes de ruta se encuentra en: *Green Economy Roadmap*, Publicación ICC, 2012, disponible en: <https://iccwbo.org/publication/icc-green-economy-roadmap-a-guide-for-business-policymakers-and-society-2012/+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=es>.

<sup>91</sup> La publicación de la ICC 610-ES titulada *La lucha contra la corrupción* (1999) es un manual de prácticas corporativas que describe los mejores sistemas que pueden emplear las empresas para defenderse de las prácticas corruptas. Aborda la polémica cuestión sobre cuándo y qué tipo de regalos son adecuados cuando se busca hacer negocios.

<sup>92</sup> “La calidad de los productos de la Cámara de Comercio Internacional depende de la salud de los comités nacionales”. RENÉ FOURTOU, Jean, presidente de la CCI, *La organización empresarial en 2003*, Publicación ICC 813-E, p. 1.

<sup>93</sup> “La institución es única por la cantidad de experiencia empresarial que respiran sus actividades”. María Livanos, Secretaría General de la CCI desde 1996 hasta 2005.

Sus dos instrumentos más conocidos son las reglas que regulan los créditos documentarios<sup>94</sup> y los Incoterms<sup>®</sup> objeto de nuestro estudio.

En definitiva, el objetivo fundamental de la actividad regulatoria de la Cámara de Comercio Internacional estriba en “el desarrollo del derecho mercantil internacional desde la óptica de sus participantes directos”<sup>95</sup>.

### c) Resolución de conflictos

La tercera gran área del trabajo técnico de la Cámara de Comercio Internacional concierne a la forma de resolución de los conflictos. Desde su creación, la Cámara de Comercio Internacional fue consciente de que, para facilitar el comercio, era preciso no solo prevenir, sino también solucionar de la forma más rápida, neutra<sup>96</sup> y menos costosa posible los conflictos que pueden surgir de las transacciones internacionales. Por esta razón, la organización proporciona herramientas para la resolución extrajudicial de las controversias surgidas en las transacciones internacionales en un intento de conciliar los distintos puntos de vista de las diferentes legislaciones y en aras a facilitar el comercio. Su objetivo es, ante todo, salvaguardar la buena armonía en las relaciones comerciales.

La filosofía de la Cámara de Comercio Internacional, siempre alejada de connotaciones políticas, supuso la creación, el 19 de enero de 1923, de la Corte de arbitraje<sup>97</sup> posteriormente denominada Corte internacional de arbitraje. Esta Corte internacional de arbitraje ha sido considerada como uno de los grandes logros de la Cámara de Comercio Internacional. Es un órgano independiente, que funciona como “un sistema de justicia privado” que recoge una solución equitativa entre los intereses en juego, que muchas veces no complace de forma expresa a ninguna de las partes, pero que resulta aceptable para ambas.

---

<sup>94</sup> Las reglas que rigen los créditos documentarios se redactaron por primera vez en 1933 bajo la denominación de Costumbres y prácticas uniformes para los créditos documentarios y regulaban el nacimiento, cobro y extinción de los créditos documentarios. Posteriormente, fueron revisadas en 1951, 1961 (*UPC 222*), 1974 (*UCP 290*), 1975, 1983 (*UPC 400*) y en 1993 (*UPC 500*). En la actualidad están vigentes las de la revisión de 2007, publicadas el 1 de Julio de 2007 (*UPC 600*).

<sup>95</sup> FÉRNANDEZ ROZAS, José Carlos, *Ius Mercatorum. Autorregulación y unificación del Derecho de los Negocios Transnacionales*, Madrid, Colegios Notariales de España, Consejo general del Notariado, 2004, p. 101.

<sup>96</sup> La neutralidad se plasma en la nacionalidad de los árbitros que suele ser distinta de la de las partes al igual que la sede del arbitraje.

<sup>97</sup> Artículo 7, sección 3º del Estatuto de Constitución de la Cámara de Comercio Internacional, redactado bajo la tutela de John H. Fahey.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

La organización fomentó la vía arbitral como la forma idónea para resolver los conflictos en el área comercial. Este mecanismo otorga un gran protagonismo a la autonomía de la voluntad de las partes, tanto en lo relativo a la elección del idioma, el número de árbitros como al lugar de la sede arbitral. Poco a poco, se fue generalizando la introducción de la cláusula arbitral para la solución de conflictos en la mayoría de los modelos de contratos internacionales realizados por la Cámara de Comercio Internacional<sup>98</sup>.

La Corte de arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional ha estado desde sus orígenes estrechamente unida a la evolución del arbitraje comercial internacional y a la normativa que lo regula. Tiene un papel fundamental en la promoción del arbitraje a escala mundial, sobre todo en aquellas zonas, como Asia, en que no están familiarizados con sus ventajas, proporcionando todo tipo de facilidades, desde la información sobre los laudos y el procedimiento de arbitraje hasta la gestión de casos en línea.

Respetando la confidencialidad de los aspectos fundamentales sobre los que versan los laudos, la Cámara de Comercio Internacional ha dado a conocer una selección de textos y extractos para facilitar la tarea de los árbitros que de esta manera conocen las reglas generales, principios y técnicas aplicadas a casos similares. Esto hace posible la adecuada aplicación de usos y costumbres probados y conocidos por otros árbitros, consiguiendo que se tienda hacia el perfeccionamiento y uniformidad de los principios arbitrales que desarrolla la doctrina científica, y que ayuda a la tarea de los futuros árbitros.

Desde la creación de la Corte internacional de arbitraje<sup>99</sup>, la expansión del arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional como forma de solución de las controversias ha sido espectacular<sup>100</sup>, convirtiéndose en un mecanismo altamente valorado por los comerciantes por su simplicidad procedimental y ausencia de excesivo formalismo.

Las estadísticas publicadas recientemente revelan que la Corte Internacional de arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional se ha convertido en “*the world’s preferred arbitral institution*” y que, a lo largo del año 2017, dos mil trescientos

---

<sup>98</sup> La Cámara de Comercio Internacional publicó un modelo de cláusula arbitral con el objetivo de facilitar los flujos comerciales que actualmente, se encuentra disponible en: [www.iccarbitration.org](http://www.iccarbitration.org).

<sup>99</sup> El primer caso sometido a la Corte internacional de arbitraje tuvo lugar el 22 de junio de 1923, llegándose a un acuerdo tras una hora de discusión.

<sup>100</sup> En 1923, la Corte internacional de arbitraje gestionó 48 procedimientos, en 1930, la citada Corte resolvió 93 casos y en el año 2000 se gestionaron 541 procedimientos. En 1999 se alcanzó al caso número 10.000 y en enero 2014 la Corte Internacional de Arbitraje registró el caso número 20.000 desde su fundación en 1923. En los últimos años, la Corte Internacional de Arbitraje recibe más de 700 nuevos casos cada año.



empresarios procedentes de 142 Estados acudieron a la Corte de Arbitraje para solucionar sus diferencias<sup>101</sup>.

El arbitraje, como todos los servicios que ofrece la organización, es un mecanismo de uso voluntario, muy útil, neutro, ampliamente utilizado que se ofrece a todos los comerciantes no únicamente a los miembros de la organización, adaptado a las diferentes formas de resolver las diferencias de las distintas culturas.

El procedimiento arbitral, en consonancia con el dinamismo del comercio, está en constante y progresiva evolución. El Reglamento de arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional ha sufrido once actualizaciones desde su creación en 1922. La última versión del citado Reglamento está en vigor desde el 1 de enero de 2012 y ha sido enmendado en 2017<sup>102</sup>. Esta última actualización del Reglamento busca la eficiencia, abreviando el procedimiento y disminuyendo en la medida de lo posible, los costos.

La Cámara de Comercio Internacional fomenta la resolución de controversias de forma extrajudicial potenciando no solo el arbitraje sino también los mecanismos de solución amistosa de disputas, *Amicable Dispute Resolution* (ADR). Todos estos mecanismos persiguen el objetivo común de ayudar a las partes a resolver sus litigios. La organización ha fomentado la mediación<sup>103</sup>, la conciliación, el peritaje<sup>104</sup>, así como una

---

<sup>101</sup> Según fuentes de la Corte de arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional: “*The figures also showed that the 1,548 pending cases at the end of 2017 represented an average value in dispute of US\$ 137,325, 630 with newly-registered cases in 2017 representing an aggregate value in dispute of over US\$ 30.85 billion. Commenting on the statistics, ICC Court President Alexis Mourre said: “These figures confirm that due to its unique quality and its signature quality control process of awards, ICC is by far the preferred institution for high-value, complex multi-party and multi-contracts disputes across the globe”*”, disponible en: <https://iccwbo.org/media-wall/news-speeches/2018-10-key-moments-iccs-dispute-resolution-year/>.

<sup>102</sup> El Reglamento de arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, Publicación ICC 865-O SPA, está en vigor desde el 1 de enero de 2012, y sus enmiendas son aplicables desde el 1 de marzo de 2017, disponible en: <http://www.iccarbitration.org>. La principal novedad introducida en 2017 consiste en un procedimiento abreviado que ofrece un arbitraje simplificado y con un arancel de honorarios reducido

<sup>103</sup> El *Reglamento de mediación de la Cámara de Comercio Internacional*, Publicación ICC 880-4- SPA, está en vigor desde el 1 de enero de 2014.

<sup>104</sup> *ICC Expert Rules, Proposal of experts and neutrals, Appointment of experts and neutrals, administration of expert proceeding*, Publicación ICC 869-4 ENG, 2014. En 1976, la Cámara de Comercio Internacional creó un Centro Internacional de Peritaje encargado de proponer y nombrar peritos en prácticamente cualquier área vinculada a los negocios.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

variedad de combinaciones de éstas y otras técnicas como la *Dispute Board*<sup>105</sup> o el *DOCDEX*<sup>106</sup>.

La completa oferta de servicios constituye una alternativa al litigio judicial que ha logrado convencer al mundo empresarial al otorgar soluciones neutras y fiables que permiten economizar tiempo y dinero.

Todos los servicios de solución de controversias que ofrece la Cámara de Comercio Internacional se basan en la experiencia de la organización y en las mejores prácticas internacionales. Estos reglamentos están a disposición de cualquier comerciante (no sólo de sus miembros) y se actualizan regularmente tanto en contenido como en soporte tecnológico<sup>107</sup>.

En definitiva, el ámbito de actuación de la Cámara de Comercio Internacional tanto en la esfera pública como en la privada sirve para la representación de los intereses empresariales, que se concretan en fomentar el comercio eliminando barreras, creando instrumentos necesarios y facilitando la solución extrajudicial de conflictos a través de los medios adecuados.

Una vez analizada la creación, características y ámbito de actuación de la Cámara de Comercio Internacional es preciso contemplar su estructura y la forma en que lleva a término sus objetivos.

#### **1.4. Estructura**

La organización de la Cámara de Comercio Internacional es fiel reflejo de los intereses que representa. Consustancial a su carácter corporativo, pionero y proactivo, la organización sirve a las necesidades de sus miembros. En consecuencia, sus proyectos y

---

<sup>105</sup> La *Dispute Board*, consiste en un órgano permanente que se establece con la firma o al inicio de la ejecución de un contrato a medio o largo plazo con la finalidad de ayudar a las partes a evitar o resolver cualquier desacuerdo o desavenencia que pudiera surgir durante la aplicación del contrato. Actualmente están en vigor la nueva edición del Reglamento relativo a la *Dispute Board* desde el 1 de octubre de 2015, Publicación ICC 873-O SPA y los apéndices desde el 28 de septiembre de 2018.

<sup>106</sup> *Reglamento DOCDEX*, Reglamento de peritaje para la solución de controversias en materia de instrumentos documentarios, Publicación ICC 872- 1-SPA vigente desde 1 de mayo de 2015. El *DOCDEX* es un procedimiento de resolución de controversias concebido específicamente con el objetivo de solucionar una controversia relativa a un crédito documentario, un cobro o una garantía de primer requerimiento.

<sup>107</sup> En la década de los noventa, la Cámara de Comercio Internacional amplió los recursos con más personal y medios materiales. De esta forma llevó a cabo con gran éxito el sistema de gestión informática de los dossiers de Secretaría y autorizó la creación de una base de datos sobre el arbitraje internacional de la organización.

trabajos responden a sus intereses, buscando en todo momento ser útiles y satisfacer las prioridades existentes en el comercio internacional.

#### **1.4.1. Órganos ejecutivos**

La Cámara de Comercio Internacional tiene una estructura federal que permite y facilita la cooperación entre sus miembros. Sus estatutos han sufrido algunas modificaciones desde sus inicios. Las primeras reformas tuvieron lugar en 1921 y en 1923 y fueron poco significativas, pero en 1975<sup>108</sup> y también en 2014, se reformaron profundamente para adaptarse al crecimiento de la organización y de sus miembros, así como a los nuevos tiempos.

El órgano supremo de decisión de la Cámara de Comercio Internacional es el Consejo Mundial que actúa como una Asamblea general de una organización intergubernamental, con la particularidad de que está formada por empresarios y no por funcionarios. Como cualquier órgano directivo tiene varias funciones. En primer lugar, se ocupa de elegir, nombrar o ratificar la elección de las instancias que dirigen la entidad<sup>109</sup>; es decir, al presidente, vicepresidente<sup>110</sup> y secretario general.

El Consejo Mundial asimismo elige también al presidente y vicepresidente de la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, al presidente y vicepresidente del Comité de Finanzas, al presidente de la Federación Mundial de las Cámaras de comercio, y a los presidentes regionales.

La representación de la Cámara de Comercio Internacional ante los distintos foros internacionales recae en el Secretario General<sup>111</sup> que trabaja estrechamente con los comités nacionales para llevar a cabo el programa de trabajo de la organización. Desde el

---

<sup>108</sup> En 1975, el Consejo Mundial se reestructuró y consolidó como órgano supremo de la organización y el cargo de presidente de la Organización se convirtió en anual.

<sup>109</sup> El consejo Mundial de la CCI nombra un presidente de la Cámara de Comercio Internacional cada dos años, un vicepresidente, tesorero, diputados, tesoreros y una organización administrativa permanente bajo la Secretaria General en el Cuartel General de París. La junta directiva es elegida por el Consejo Mundial y está formada por un número entre 15 y 30 miembros que sirven durante tres años, un tercio de los cuales se retira al término de cada año. Supervisa el establecimiento de las prioridades estratégicas de la organización y la implantación de sus políticas.

<sup>110</sup> Desde el 21 de junio de 2018 ostenta la presidencia, el Sr. Paul Polman, y la vicepresidencia el Sr. Ajay Banga, el Sr. Yassin Al Suroor y la Sra. Cherie Nursalim.

<sup>111</sup> El Secretario General es nombrado por el Consejo Mundial de la CCI a iniciativa de la presidencia y recomendación de la junta directiva. Representa el brazo operativo de la entidad. Ejecuta el programa de trabajo aprobado por el Consejo Mundial, llevando hasta los organismos gubernamentales la opinión del mundo empresarial en aquellas cuestiones que afectan directamente a las operaciones empresariales.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

21 de junio de 2018, el cargo de Secretario General de la Organización recae en el australiano John W.H Denton.

En segundo lugar, el Consejo Mundial se preocupa de fijar la política general de la entidad, crea y suprime los órganos de trabajo técnicos encargados de realizar esta política y controla sus decisiones.

Por último, el Consejo Mundial se ocupa de las decisiones administrativas esenciales, como la elaboración del presupuesto, la creación de comités nacionales (conservando la potestad de poder retirar derechos de voto a cualquier comité que falte a sus obligaciones) o enmendar estatutos.

Aunque el Consejo Mundial dirige la entidad, el motor de la Cámara de Comercio Internacional reside en los comités nacionales que se encuentran implantados en más de 120 Estados. Son un órgano esencial que tiene poder de iniciativa y formula propuestas de trabajo. Los comités nacionales constituyen la estructura base que le asegura la doble representatividad a la organización, tanto geográfica como por sector de actividad. Los comités nacionales participan en la dirección y la gestión de la organización; designan los miembros de los órganos internacionales de trabajo y examinan los proyectos elaborados por éstos en el seno de sus propias comisiones de trabajo nacionales.

Existen dos tipos de miembros en los comités nacionales: miembros colectivos o indirectos (organizaciones nacionales y locales del mundo de las finanzas, la industria y el comercio) y miembros individuales o directos (expertos de diferentes campos, profesores de derecho). La admisión de cualquiera de ellos está subordinada a que sigan una actividad económica y no política. Dichos comités se aseguran de que la institución tenga en cuenta sus preocupaciones concernientes al comercio, tanto globales como locales e instando a la Cámara de Comercio Internacional a hacer recomendaciones a los gobiernos y organismos internacionales.

No todos en los Estados donde está implantada la Cámara de Comercio Internacional disponen de un comité nacional. Ello no es obstáculo para que los comerciantes de dichos estados no puedan estar representados por vía directa.

Son los miembros de la Cámara de Comercio Internacional los que materializan sus objetivos. *“ICC’s core mission is to make business work for everyone, every day, everywhere”*<sup>112</sup>.

---

<sup>112</sup> *Making Business Work, the International Chamber of Commerce in 2019*, Publicación ICC disponible en: iccwbo.org.

### 1.4.2. Comisiones y grupos de trabajo

Para llevar a cabo sus funciones y ejecutar los distintos proyectos, la Cámara de Comercio Internacional se estructura en diferentes comisiones que funcionan como un observatorio comercial y son los responsables de la política y redacción de las normas de la organización.

La legitimidad y credibilidad de estas comisiones procede del trabajo de los miles de ejecutivos de 140 países diferentes que trabajan en equipos. Sus miembros son expertos de primera línea que proceden de múltiples sectores, la banca, el medio ambiente, los transportes, la empresa, la abogacía, la energía, los sistemas financieros, los seguros, la propiedad intelectual o el marketing; y representan tanto a los suministradores como a los usuarios de bienes y servicios.

El número de comisiones de la Cámara de Comercio Internacional varía según necesidades, así como las preocupaciones del momento<sup>113</sup> y están constituidas por miembros de distintos Estados, con interés participativo. Estas comisiones responden, en líneas generales, a las áreas de interés de los comerciantes que van variando a lo largo de los años. Existen comisiones que datan de la creación de la propia organización, como es el caso de las comisiones de “arbitraje” y de “banca”<sup>114</sup>, aunque han ido evolucionando. Otras se han agrupado, como es el caso de las comisiones de “empresas en sociedad” y la de “lucha contra la corrupción”; y otras han desaparecido con el tiempo, como las comisiones de “bio-sociedad”, “transportes y logística”, “servicios financieros” y “seguros”, entre otras.

En la actualidad hay 12 comisiones<sup>115</sup> operativas. Se forman por un período de cinco años, pero pueden ser renovadas de forma tácita o explícita por el Consejo

---

<sup>113</sup> La Cámara de Comercio Internacional, en sus inicios, en la reunión de Atlantic City estaba formada por diez comités que abordaban la organización permanente de la entidad y diferentes áreas como el crédito y las finanzas, la química, el carbón, los productos alimenticios, los metales, los suministros de reconstrucción y el transporte marítimo, también denominado *shipping*.

<sup>114</sup> La comisión bancaria de la CCI ha sido muy importante desde la creación de la entidad, y en la actualidad es la que incluye más miembros, más de 600 expertos en la materia. Se dedica a cinco áreas (servicios tradicionales del comercio, cadena de suministro de financiación, reglamento global, cumplimiento legal y área de riesgo y gestión de activos).

<sup>115</sup> La Cámara de Comercio Internacional engloba en la actualidad 12 comisiones: arbitraje internacional y ADR, banca, derecho y prácticas mercantiles, competencia, responsabilidad empresarial y lucha contra la corrupción, aduanas y facilitación del comercio, economía digital, medio ambiente y energía, propiedad intelectual, mercadotecnia y publicidad, fiscalidad (impuestos) y políticas de comercio e inversiones. Programa de Acción de la Organización empresarial mundial del año 2019, *Making Business Work, the International Chamber of Commerce in 2019*, Publicación ICC accesible en: <https://cdn.iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2019/06/icc-making-business-work-brochure.pdf>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

ejecutivo. Estas comisiones ven incrementado el alcance de las políticas que desarrollan por medio de proyectos especiales de la Cámara de Comercio Internacional<sup>116</sup>.

### 1.4.3. Metodología de trabajo

Para comprender la forma de trabajo de la organización resulta ilustrativa la revisión periódica de los Incoterms®, objeto de nuestro estudio.

Como cualquier proyecto, su ejecución requiere la aprobación previa por parte del Consejo Mundial de la Cámara de Comercio Internacional y se lleva a término en tres fases.

Con carácter previo, la comisión encargada del tema, en este caso la comisión de derecho y prácticas comerciales<sup>117</sup>, establece el calendario del trabajo. Los miembros de la comisión y los grupos de trabajo son elegidos por el secretariado general de la entidad y los comités nacionales. Los grupos de trabajo, a su vez, forman parte de un subcomité.

La primera fase se inicia con una exhaustiva consulta a todos sus miembros a escala mundial y multisectorial, tanto a los representados por los comités nacionales como a los afiliados directos. En el caso de la revisión de los Incoterms® se remitió un cuestionario inicial acerca de los posibles cambios que los miembros de la Cámara de Comercio Internacional creían que debían introducirse en la nueva redacción de los Incoterms® a fin de adaptarlos a las nuevas necesidades del comercio.

Aunque todas las propuestas se recogen y se tienen en consideración, no siempre acaban plasmadas en el texto final. Un ejemplo de esta situación lo encontramos en la solicitud de muchos comités nacionales para que las notas de orientación, *Guidance notes*, vuelvan a formar parte de los Incoterms®, dado que sirven para el buen uso de los mismos. En la última versión publicada de los Incoterms® 2010 estaban expresamente excluidas. En la versión 2020 pasan denominarse “notas explicativas”, están mejor estructuradas, proporcionan los fundamentos de cada término comercial y se refuerza su relación con los Incoterms®<sup>118</sup>, pero siguen sin formar propiamente parte de las reglas.

---

<sup>116</sup> La Cámara de Comercio Internacional desarrolla proyectos como la Acción empresarial contra la falsificación y la piratería (BASCAP), Acción empresarial para la Mercadotecnia y Publicidad responsable (BARMA) o la Acción empresarial para el apoyo a la Sociedad de la Información (BASIS).

<sup>117</sup> Fue creado en 1979 y pone en contacto empresas, medios universitarios y profesiones jurídicas. Su misión es ser un centro internacional de investigación y formación jurídica que busca simplificar las formalidades de los intercambios comerciales y facilitar las mejores herramientas para la gestión de los intereses de toda la comunidad empresarial.

<sup>118</sup> Incoterms® 2020, publicación ICC 723 introducción p. 19: “El propósito de las Notas Explicativas es (a) ayudar a guiar al usuario con exactitud y eficiencia hacia la regla Incoterms adecuada para una operación

Posteriormente, un reducido grupo redactor, *Drafting group*, de carácter técnico, normalmente formado por unas seis o siete personas<sup>119</sup> elabora un borrador abierto del proyecto en base a las propuestas recibidas. El grupo de trabajo suele tener un director, *Chair*<sup>120</sup>, aunque tanto en la revisión de los Incoterms® 2010 como en la de 2020 hubo dos copresidentes, que ya habían participado en anteriores revisiones.

Habitualmente los miembros del grupo redactor provienen mayoritariamente de países occidentales, en concreto de países europeos y Estados Unidos, pero en la revisión de las reglas Incoterms® 2020 ha llamado la atención la presencia de representantes de Turquía, China y Australia.

Los borradores, una vez revisados, se hacen circular entre los expertos de las diferentes comisiones relacionadas y se difunden a todos sus miembros que redactan sus respuestas y objeciones a las diversas opciones propuestas en el borrador, devolviéndolas al grupo de trabajo.

El grupo de trabajo realiza distintas reuniones, que en el caso de los Incoterms® 2020 fueron en París (abril 2017), Pekín (septiembre 2017) y Londres (abril 2018), con los diversos borradores que van incorporando las distintas enmiendas. Atendido el gran número de miembros y la dificultad en conseguir acuerdos, las decisiones se toman por mayoría, no por unanimidad. Es un proceso lento y laborioso, pero garantiza el consenso de la comunidad empresarial internacional.

La redacción final, una vez aprobada por el grupo y por la comisión, se somete a la aprobación definitiva por parte del comité ejecutivo de la organización y se publica como documento oficial de la Cámara de Comercio Internacional<sup>121</sup>. Los Incoterms® 2020 fueron aprobados en París, el 29 de mayo de 2019, se publicaron a principios del mes de septiembre de 2019, y serán aplicables a partir del 1 de enero 2020 junto con las versiones anteriores de los Incoterms®.

---

concreta, y (b) proporcionar a quienes deciden y aconsejan sobre desavenencias o contratos regidos por Incoterms® 2020 una guía sobre cuestiones que pudieran necesitar de interpretación”.

<sup>119</sup> La redacción de los Incoterms® 2010 estuvo presidida por dos copresidentes Charles Debattista (Reino Unido) y Christoph Martin Radtke (Francia) y el grupo redactor estuvo formado por Jens Bredow (Alemania), Johnny Herre (Suecia), David Lowe (Gran Bretaña), Lauri Railas (Finlandia), Frank Reynolds (USA), Miroslav Subert (República Checa).

La redacción de los Incoterms® 2020 estuvo presidida por dos copresidentes David Lowe (Reino Unido) y Christoph Martin Radtke (Francia) y el grupo redactor estuvo formado por Jian Baozhu/Virginie Jan (China), Ercument Erdem (Turquía), Burghard Piltz (Alemania), Frank Reynolds (USA) y Robert Ronai (Australia).

<sup>120</sup> Jan Ramberg (Suecia) era el “*chair of the working party on trade terms*” en la redacción de las reglas Incoterms® 2000.

<sup>121</sup> Las Publicaciones de la Cámara de Comercio Internacional forman la rama editorial de la Organización que ofrece publicaciones fruto del trabajo de los comités, instituciones internacionales y expertos individuales.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Su aplicación efectiva dependerá de que los comerciantes los elijan expresamente en su operación de compraventa.



## **Capítulo 2. LOS INCOTERMS ®**

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

## 2.1. Concepto de Incoterms®

Una aproximación al valor jurídico de los Incoterms® en el sector internacional privatista requiere, con carácter previo, abordar su concepto. Es un término complejo de definir, *sui generis*, acuñado por la Cámara de Comercio Internacional, como vocablo formado por la unión de tres palabras: “International Commercial Terms”<sup>122</sup>.

La Cámara de Comercio Internacional recopiló y redactó los principales términos comerciales por primera vez en el año 1936<sup>123</sup>, bajo la denominación de “Incoterms 1936”, sin realizar ninguna definición de los mismos. Posteriormente, en 1968, precisó que los términos comerciales eran “indicaciones abreviadas de las condiciones aplicables a la entrega de mercaderías en relación con un precio convenido”<sup>124</sup>.

La doctrina puntualiza que los términos comerciales consisten en numerosas fórmulas que recogen la “expresión abreviada de las condiciones capitales en los contratos de compraventa, especialmente marítimos”<sup>125</sup>. Los términos comerciales están formados por unas abreviaturas de carácter sencillo, muy difundidas, que habían alcanzado una gran importancia en la práctica comercial. Se centraban básicamente en dos puntos específicos: la entrega de las mercaderías y las obligaciones de las partes, que conllevaban un claro contenido económico. La importancia de estos términos radicaba en que concretaban algunas de las principales obligaciones y responsabilidades de las partes en un contrato de compraventa, en principio, con carácter internacional<sup>126</sup>.

---

<sup>122</sup> Corresponde a lo que se denomina por la Real Academia Española como acrónimo en sus dos acepciones ya sea como “sigla cuya configuración permite su pronunciación como una palabra o como vocablo formado por la unión de elementos de dos o más palabras, constituido por el principio de la primera y el final de la última, o, frecuentemente, por otras combinaciones”.

<sup>123</sup> La publicación ICC 52, *Incoterms 1936*, recoge por primera vez en su título y texto el acrónimo Incoterms.

<sup>124</sup> Nota del secretario general, *Incoterms y otros términos comerciales*, A/CN.9/14, de 9 de enero de 1969, anexo de la CCI de 1968 dirigido a la Uncitral para fomentar la promoción del uso y aceptación de los Incoterms, adjuntado a la Nota de la Asamblea General de Naciones Unidas, Comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional, segundo período de sesiones, Ginebra, p 2, disponible en: [www.uncitral.org/pdf/spanish/unc-2/acn9\\_14\\_s.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/spanish/unc-2/acn9_14_s.pdf).

<sup>125</sup> PERPIÑÁ, Juan, *Contribución al estudio de los términos comerciales FOB, FAS, C&F y CIF*, Barcelona, Imprenta La Renaixença, 1925, p. 11.

<sup>126</sup> “Unos usos mercantiles que, ante la diversidad de normas de los distintos países respecto al contrato de compraventa, los comerciantes venían adoptando desde antiguo como expresión de las condiciones que debían regir en dichos contratos, de cuyo significado se deducía para los contratantes las respectivas responsabilidades y obligaciones”. GUARDIOLA SACARRERA, Enrique, *La compraventa internacional*, 2ª edición, Barcelona, Editorial Bosch, 2001, p. 132.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

La doctrina se ha ocupado de delimitar el concepto de Incoterms® y de remarcar sus principales características. Ilustres juristas inciden en que los Incoterms® constituyen un “vocabulario”<sup>127</sup> o “un léxico”<sup>128</sup> “propio de las transacciones internacionales”<sup>129</sup> que permite “una solución a los problemas lingüísticos de divergencias entre las interpretaciones nacionales de ciertos términos del comercio internacional”<sup>130</sup> y “proporciona un vocabulario mundialmente aceptado por todas las instituciones financieras”<sup>131</sup>. La Cámara de Comercio Internacional, en 1953, calificó los Incoterms® como una “definición conforme al uso corriente que cualquier comerciante debía conocer”<sup>132</sup>. Mediante la publicación de los Incoterms®, la Cámara de Comercio Internacional pretende dotar a los principales términos comerciales de una lectura única para todos los comerciantes.

De esta forma se pone de relieve que los Incoterms® responden, en líneas generales, a una manera eficiente de comunicación entre profesionales del comercio internacional, provenientes de distintos Estados (con distinta lengua, cultura y legislación), pero que, sin embargo, comparten un interés común en realizar transacciones económicas de forma ágil, fácil y clara.

---

<sup>127</sup> Jérôme Huet considera que : “*les Incoterms® constituent un vocabulaire des termes commerciaux, destinés aux ventes des marchandises accompagnées d’un transport*”. HUET, Jérôme, “Introduction au droit de la vente internationale de marchandises”, *Victoria University Wellington Law Review*, 1996, Vol. 26, pp. 165 y 166.

<sup>128</sup> “*Lexique des termes commerciaux employés en les relations commerciales internationales*”. GOLDMAN, Berthold, “Le contrat international, Renaissance du phénomène contractuel”, *Seminaire organisé à Liège le 22 a 24 octobre 1970*, Faculté de Liège, Martinus Nijhoff, La Haye, 1971, p. 471 citado por JOLIVET, Emmanuel, *Les Incoterms. Étude d’une norme du commerce international*, Paris, Ed. Litet, Groupe Lexis Nexis, Fédération nationale pour le droit de l’entreprise, 2003, p. 100.

<sup>129</sup> Yves Reinhard hace hincapié en que de esta forma se asegura a las negociaciones internacionales el uso de “*leur propre vocabulaire*”. REINHARD, Yves, *Droit Commercial, Actes de commerce, commerçants, fonds de commerce*, 3º Ed, Litet, 1993, p. 21 citado por JOLIVET, Emmanuel, *Les Incoterms. Étude d’une norme du commerce international*, Paris, Ed. Litet, Groupe Lexis Nexis, Fédération nationale pour le droit de l’entreprise, 2003, p. 221.

<sup>130</sup> René David afirma que : “*c’est une solution aux problèmes linguistiques de divergences entre les interprétations nationales de certains termes du commerce international*”. JOLIVET, Emmanuel, *Les Incoterms. Étude d’une norme du commerce international*, Paris, Ed. Litet, Groupe Lexis Nexis, Fédération nationale pour le droit de l’entreprise, 2003, p. 101.

<sup>131</sup> HUAMAN SIALER, Marco Antonio, Comentarios a las innovaciones de los Incoterms 2010, *LEX n° 12*, 2013, año XI, Vol. 12, p. 339.

<sup>132</sup> *Incoterms 1953*, Publicación ICC 166.

Con el fin de profundizar en su significado, conviene contextualizar históricamente el concepto de los Incoterms®. Durante la segunda mitad del siglo XVIII, las costumbres y los usos mercantiles fueron configurando los distintos términos comerciales<sup>133</sup>. La Cámara de Comercio Internacional constató, desde su creación en 1919, el desarrollo de una extensa gama de usos mercantiles relativos a la compraventa, de larga tradición, que se desarrollaban en las relaciones comerciales internacionales de carácter privado. Se encontraban desconectados de los ordenamientos jurídicos nacionales y al margen de todo control estatal.

Se desconoce el momento exacto en que empezaron a utilizarse. Sin embargo, en clave legislativa, en el año 1855, la ley inglesa sobre el conocimiento o carta de embarque, *Bills of lading Act*<sup>134</sup>, permitía y facilitaba el uso de algunos de los términos que hoy conocemos.

Los “términos comerciales” resultaban un instrumento idóneo para facilitar las transacciones. Por medio de unos acrónimos o siglas, las partes obtenían mucha información relativa a la compraventa y quedaban bien delimitadas las obligaciones y responsabilidades de cada una de las partes en determinadas materias. Todos estos aspectos, facilitaban enormemente la negociación del contrato. Consensuar un término comercial de estas características suponía eludir tiempo de negociaciones con profesionales del derecho que utilizaban un lenguaje complejo para los comerciantes, a la vez que reducían costes, evitaban traducciones, y permitían encontrar una parcela común en la que los profesionales del comercio de cualquier parte del mundo se sentían cómodos.

La agilidad y vorágine del tráfico mercantil consiguió consagrar la utilización de múltiples términos comerciales. Si bien, en algunas ocasiones su significado variaba según el territorio, en las diferentes áreas geográficas. Un claro ejemplo lo encontramos en el término comercial *Ex Works* que en los primeros tiempos imponía al vendedor la obligación del embalaje en países como Francia, mientras que en otros como Australia no la contemplaba<sup>135</sup>. Además, en otros muchos casos su interpretación dependía de las partes y ello causaba cierta confusión que conllevaba controversias y reclamaciones en la búsqueda de la solución más favorable a sus respectivos intereses. Estos conflictos generaban una gran pérdida de tiempo y dinero para los comerciantes.

---

<sup>133</sup> GUZMÁN ESCOBAR, José Vicente, “Incoterms 2000. Sus relaciones con los contratos de transporte y Seguro”, *Revista de Derecho privado*, 2001, n° 7, p. 52.

<sup>134</sup> *Bills of lading Act*, disponible en: [www.legislation.gov.uk/ukpga/Vict/18-19/111/contents/enacted](http://www.legislation.gov.uk/ukpga/Vict/18-19/111/contents/enacted). En este documento se utilizaban expresiones como “*laden on board*”.

<sup>135</sup> A partir de la revisión de 1953 este aspecto quedó totalmente clarificado para cualquier comerciante. El embalaje constituía una de las obligaciones del vendedor y tenía que ser adecuado para el transporte de la mercadería.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Durante muchos años las diversas instituciones relacionadas con el comercio internacional intentaron uniformizar y regular las estipulaciones originarias derivadas de las compraventas internacionales, buscando un marco normativo unificador de los términos comerciales.

La Cámara de Comercio Internacional, como representante de la comunidad empresarial, inició los trabajos de redacción de los principales términos comerciales, en una búsqueda de seguridad y certeza para los intercambios comerciales que se adecuase al tráfico mercantil y proporcionara un derecho uniforme de carácter preventivo<sup>136</sup>. El propósito de la organización era ante todo evitar conflictos entre usos dispares o la sumisión a un uso local desconocido.

Los Incoterms® fueron creados por la Cámara de Comercio Internacional, y pueden ser considerados una obra colectiva, siendo prácticamente imposible determinar qué parte corresponde a un comité determinado de la citada organización<sup>137</sup>. La mayor parte de los integrantes del Comité de términos comerciales en esta primera versión no eran profesionales del derecho, juristas, sino que eran miembros de la Corte internacional de arbitraje<sup>138</sup>, expertos en la resolución de conflictos que surgían en el comercio internacional. Eran personas conocedoras de la problemática que acarrea el comercio en el día a día, y las que más interés tenían en prevenir y evitar controversias. Sin embargo, con los años se han ido incorporado a los comités de revisión de las reglas Incoterms® los profesionales del derecho<sup>139</sup>.

Tradicionalmente, los Incoterms® eran denominados “términos comerciales” pero a partir de la versión de 2000 se consideraron “Reglas oficiales de la Cámara de Comercio Internacional para la interpretación de los términos comerciales”. Se introduce el calificativo de “oficiales” para poner de manifiesto la importancia de su autoría en la

---

<sup>136</sup> “*La Chambre de Commerce Internationale considérant les inconvénients qui résultent pour toutes les parties en cause des différents interprétations données aux termes FOB et CIF émet le vœu : que la signification de ces clauses et toutes celles ayant trait aux contrats de transport et de vente internationaux soit codifiée et définie avec précision dans un recueil international, établi par les soins de la Chambre de Commerce Internationale, qui lui assurera une large publicité. Que la Chambre de Commerce Internationale prenne en outre toutes les mesures appropriées pour faire universellement connaître et adopter les définitions contenues dans ce recueil*”. Resolución 13 del Congreso constitutivo de la CCI en París, en 1920. JOLIVET, Emmanuel, *Les Incoterms. Étude d'une norme du commerce international*, Paris, Ed. Litet, Groupe Lexis Nexis, Fédération nationale pour le droit de l'entreprise, 2003, pp. 49 y 50.

<sup>137</sup> JOLIVET, Emmanuel, *Les Incoterms. Étude d'une norme du commerce international*, Paris, Ed. Litet, Groupe Lexis Nexis, Fédération nationale pour le droit de l'entreprise, 2003, p. 224.

<sup>138</sup> RIDGEWAY, George L, *Merchants of Peace: The history of the International Chamber of Commerce*, 2º edición, Imprint Boston: Little, Brown and Co, 1959, p. 245 y siguientes.

<sup>139</sup> En la actualidad la revisión y actualización de los Incoterms® corresponde a la Comisión de prácticas comerciales internacionales creada en 1979 y formada en su mayoría por expertos juristas.

interpretación de los mismos. En la revisión de los Incoterms® 2010 fueron denominados únicamente “reglas” que precisan incorporar la marca registrada. Este matiz le confiere aún mayor fuerza a la autora de las mismas. Sin embargo, en su introducción permanece su esencia: “las reglas Incoterms® explican un conjunto de términos comerciales de tres letras que reflejan usos entre empresas en los contratos de compraventa de mercaderías”<sup>140</sup>.

El uso de tres letras mayúsculas para cada una de las reglas Incoterms®, tal como establece Emmanuel Jolivet, es una creación conjunta de la Cámara de Comercio Internacional y la Comisión Económica de las Naciones Unidas<sup>141</sup>. Es una marca registrada por la Cámara de Comercio Internacional que aconseja utilizarlo siempre con la “I” mayúscula de Incoterms y con la utilización en plural<sup>142</sup>. Es preciso acompañar su nombre con una “R” en un círculo: Incoterms®.

Aunque la Cámara de Comercio Internacional, siguiendo su política, anima y promueve el uso de los Incoterms® por terceras partes, es preciso constatar que el vocablo “Incoterms®” no es un término genérico que pueda utilizarse para designar cualquier término comercial, sino que es una marca registrada que únicamente designa los términos redactados por la Cámara de Comercio Internacional. Este aspecto ha quedado muy claro en la revisión de 2010<sup>143</sup>, que subraya que corresponde a la citada entidad fijar el sentido del significado de cada término, cuya acepción es reconocida como única, uniforme y auténtica.

No obstante, aunque la marca Incoterms® esté registrada, el producto debería ser considerado como patrimonio de cualquier comerciante del mundo que quiera usarlo. En este sentido, Jan Ramberg puntualiza que “*the trademark Incoterms may be registered but the product as a refinement of lex mercatoria should not be appropriated to any*

---

<sup>140</sup> Publicación ICC 715, Introducción de la traducción a la lengua española, p. 7.

<sup>141</sup> JOLIVET, Emmanuel, *Les Incoterms. Étude d'une norme du commerce international*, Paris, Ed. Litet, Groupe Lexis Nexis, Fédération nationale pour le droit de l'entreprise, 2003, pp. 104 y 105.

<sup>142</sup> “Do not use “Incoterm” (without the final “s”). An individual term from the Incoterms® rules should be referred to as an Incoterms® rule, and never as an “Incoterm”, Publicación 715 de la ICC, Copyright notice and synopsis of trademark usage rules for Incoterms® 2010, p. 265.

<sup>143</sup> “Incoterms is a registered trademark of the International Chamber of Commerce. Although ICC encourages and promotes the use of the Incoterms registered trademark rules by third parties in sales contracts in compliance with ICC’s copyright policy, “Incoterms” is not a generic term that may be used to designate any trade terms, but is a trademark used to designate only the terms devised by ICC and products and services from ICC”. Publicación 715 de la ICC, Copyright notice and synopsis of trademark usage rules for Incoterms® 2010, p. 265.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

*organization however important*”<sup>144</sup>. De hecho, es una organización que representa a todos los operadores del comercio internacional y que se responsabiliza de su redacción y continúa actualización.

En la introducción de los “Incoterms 1936”, la Cámara de Comercio Internacional estableció de forma precisa que no era su objetivo mejorar las prácticas comerciales en los aspectos que serían deseables, sino que se limitaba a comprobar algunas de las prácticas más habituales<sup>145</sup>. Por ello, en la primera redacción de los Incoterms 1936, en lugar de definir dicho concepto, la entidad optó por establecer claramente su finalidad:

“Se pretende con los INCOTERMS facilitar un conjunto de reglas internacionales que permitan interpretar los principales términos empleados en los contratos de compraventa internacional. Estos términos podrán ser utilizados por los hombres de negocios que prefieran la certeza que proporcionan las reglas internacionales de carácter uniforme a la incertidumbre ocasionada por las múltiples interpretaciones que se dan a los mismos términos en países diferentes”<sup>146</sup>.

En la actualidad, el objetivo de la Cámara de Comercio Internacional trasciende esta finalidad y también persigue la mejora de las prácticas comerciales.

## 2.2. Antecedentes

La Cámara de Comercio Internacional, tras su creación y posterior asamblea constituyente, se reunió en París, en 1920, para iniciar su andadura profesional. Entre los primeros objetivos de la organización se encontraba la redacción de estos términos comerciales para facilitar su uso con un significado uniforme para todos los comerciantes<sup>147</sup>.

Los primeros estudios realizados a nivel internacional por la Cámara de Comercio Internacional sobre los términos comerciales datan de 1923 y versaron únicamente sobre

---

<sup>144</sup> RAMBERG, Jan, “Incoterms® 2010”, *European Journal of Law Reform*, 2011, Vol. 13, p. 387.

<sup>145</sup> “Some have urged that Incoterms should incorporate desirable improvements on current practice. In the opinion of the Chamber’s Committee, there are two objections to this policy (a) what practical merchants have evolved over the years as convenient is always likely to be better than theoretical improvements, and (b) the prime consideration is to get one set of international rules agreed and widely adopted. If that could be achieved it would be a great step forward, and on the basis of it thereafter improvements may be gradually accepted”. *Incoterms 1936*, Publicación ICC 42, p. 6.

<sup>146</sup> *Incoterms 1936*, Publicación ICC 42.

<sup>147</sup> FAHEY, John H, “The international trade situation. The International Chamber of Commerce”, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 1921, Vol. 94, n° 1, p. 130, disponible en: <https://www.jstor.org/stable/pdf/1014350.pdf>.



seis figuras: *EXW (Ex Works)*, *FOB (Free on Board)*, *C&F (Cost and Freight)*, *CIF (Cost, Insurance and Freight)*, *EXS (Ex Ship)*, *EXQ (Ex Quay)*. La entidad se limitó a recopilar los principales términos comerciales, todos ellos de carácter marítimo, *shipping terms*, que eran los más habituales en trece Estados diferentes<sup>148</sup>. La organización realizó unos estudios propios de Derecho comparado que constataban diferencias y similitudes entre los diferentes términos comerciales. Posteriormente, la Cámara de Comercio Internacional publicó una segunda edición de este estudio, en 1928, más amplia en la que ya se estudiaban los términos comerciales más comunes en más de treinta países, bajo el título *Trade Terms*<sup>149</sup>. Estos estudios hicieron posible la redacción de una única interpretación de los principales términos comerciales conocidos en aquella época<sup>150</sup>.

La iniciativa de la compilación y redacción de los términos comerciales fue adoptada por el comité nacional alemán de la Cámara de Comercio Internacional en 1934. Tras dos años de trabajo, el delegado sueco, M. Thor Carlander, completó un trabajo de síntesis que fue aprobado por medio de la Resolución 21 de la Cámara de Comercio Internacional los días 30 y 31 de enero de 1936. Sin embargo y pese a que 25 comités nacionales aprobaron el texto sin reserva, el comité británico se opuso al mismo, el comité australiano se abstuvo y el italiano formuló una serie de reservas<sup>151</sup>. Esta primera versión estuvo muy influenciada por el derecho continental tal como puso de relieve Frédéric Eisemann<sup>152</sup>.

La primera versión de los Incoterms® fue trilingüe<sup>153</sup> dando prioridad a la lengua francesa. Sin embargo, a partir de la revisión de 1953, se ha hecho referencia a la lengua

---

<sup>148</sup> *Termes commerciaux*, Publicación ICC 43, 1923. Los términos recogidos eran los más utilizados por trece Estados occidentales (Francia, Italia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Suecia, Finlandia, Dinamarca, Austria, Suiza, España, Reino Unido y Grecia).

<sup>149</sup> Publicación ICC 68. La Cámara de Comercio Internacional se preocupaba de recoger en su estudio no solo los términos comerciales contemplados en Europa sino también en África del Sur, Egipto, Turquía o China.

<sup>150</sup> SCHMITTHOFF, Clive M, "The unification or harmonization of law by means of standard contracts and general conditions", *International and Comparative Law Quarterly*, 1968, Vol. 17, n° 3, p. 558.

<sup>151</sup> JOLIVET, Emmanuel, *Les Incoterms. Étude d'une norme du commerce international*, Paris, Ed. Litet, Groupe Lexis Nexis, Fédération nationale pour le droit de l'entreprise, 2003, p. 226 y siguientes hacen referencia a todo el proceso relativo a la primera redacción de los Incoterms®.

<sup>152</sup> EISEMANN, Frédéric, "Incoterms and the British Export trade", *Journal of business Law*, 1965, Issue 114, p. 120.

<sup>153</sup> En francés, inglés y alemán.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

inglesa como la original, aunque en la actualidad está traducida a muchos otros idiomas<sup>154</sup>.

Las fuentes de inspiración de esta primera redacción de los Incoterms® fueron el Código escandinavo relativo a la compraventa<sup>155</sup> y las *American Foreign Trade Definitions*, tal como reconoció el Comité de Términos Comerciales<sup>156</sup>.

Desde sus inicios, la Cámara de Comercio Internacional tuvo la pretensión de crear un instrumento pionero, con vocación de llegar a todos los comerciantes y de superar los distintos obstáculos comerciales. Para conseguir esta finalidad, se propuso reflejar las tendencias jurídicas más vanguardistas de la época, que se reflejaban en el Código escandinavo relativo a la compraventa. Este código contenía una legislación uniforme aplicable a distintos Estados vecinos que contemplaba de forma expresa ciertos términos comerciales<sup>157</sup>, por lo que representaba el único antecedente legislativo que regulaba estas materias. Fue el resultado del esfuerzo de unificación de la regulación de los países escandinavos<sup>158</sup>, que compartían una misma cultura jurídica (distinta de la continental y la anglosajona)<sup>159</sup>, en una zona geográfica común y mantenían fuertes lazos económicos. De ahí que constituya un gran éxito de unificación jurídica regional que se plasmó en una regulación muy completa del contrato de compraventa que recogía normas claras, simples y breves.

---

<sup>154</sup> Los nuevos Incoterms® 2020 han sido traducidos a 27 idiomas según informa la Cámara de Comercio Internacional.

<sup>155</sup> “*The first and most complete results of the cooperation between Scandinavian countries aimed at the unification are found in the field of the law of contracts, law on sale of goods. The most important is perhaps the law on sale of goods which has greatly influenced the work for European unification of the law on this subject*” PHILLIP, Allan, “The Scandinavian Conventions on Private International Law”, *Recueil des Cours*, 1959, Vol. I, p. 247.

<sup>156</sup> Reconocimiento realizado por el *Comité des termes commerciaux*, Publicación ICC 4, mayo 1922, p.6.

<sup>157</sup> Segunda edición de *Trade terms o termes commerciaux*, Publicación ICC 681928, p. 5. Este estudio de la Cámara de Comercio Internacional hacía alusión a la ley noruega de 1907 que contemplaba algunos términos comerciales: *frit om bord* (artículo 62), *frag brit* (equivalente al C&F en su artículo 63) y *Frit*, (equivalente a franco, en su artículo 65).

<sup>158</sup> Dinamarca, Suecia, Noruega, Islandia y Finlandia.

<sup>159</sup> MARTÍNEZ CAÑELLAS, Anselmo, *La interpretación y la integración de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías de 11 de abril de 1980*, Biblioteca Comares de Ciencia Jurídica, Editorial Comares S.L, Granada, 2004, p. 23. Este estudio hace referencia al movimiento unificador escandinavo que se inició en 1872 y dio sus frutos en 1880 con la Ley escandinava sobre instrumentos negociables, en 1891 con la unificación del derecho marítimo escandinavo, la ley sobre compraventa de mercaderías de 1905-1907 y la ley sobre contratos de 1915-1918.

Asimismo, la Cámara de Comercio Internacional se inspiró en las *American Foreign Trade Definitions*, la principal recopilación sistematizada de los términos comerciales existente en aquel momento. Fueron creadas, el 16 de diciembre de 1919, a iniciativa de un grupo de banqueros de Nueva York, un comité conjunto que representaba la Cámara de Comercio de Estados Unidos, el Consejo Nacional de comercio exterior norteamericano y el Consejo Nacional de importadores de Estados Unidos. Estas definiciones otorgaban una interpretación precisa a cinco términos comerciales: *FOB*, *FAS*, *C&F*, *CIF* y *EX DOCK*<sup>160</sup>, únicamente aplicable para los comerciantes norteamericanos.

En esta primera redacción de los Incoterms®, de 1936, también tuvieron una gran influencia dos organizaciones internacionales: el Instituto Internacional de Roma para la Unificación del Derecho privado (UNIDROIT)<sup>161</sup> y la Asociación de Derecho Internacional (ILA)<sup>162</sup>. Ambas instituciones eran conscientes de la importancia de uniformar y armonizar el derecho comercial internacional por medio de la creación de normas materiales que resolviesen las frecuentes controversias que surgen en el marco de la compraventa internacional.

### 2.3. Otras definiciones existentes

Una vez determinado el concepto y antecedentes de los Incoterms®, es preciso reseñar que la Cámara de Comercio Internacional en aquellos momentos no tenía el monopolio de la organización de lo que se denominaban los “términos comerciales”.

#### 2.3.1. Revised American Foreign Trade Definitions

Tal como hemos establecido, los Incoterms® coexistían con las *American Foreign Trade Definitions*, que fueron revisadas el 30 de julio 1941, pasándose a denominar *Revised American Foreign Trade Definitions* (RAFTD) e incorporando el

---

<sup>160</sup> El término *Ex Dock* significaba “entregado en el muelle del país de destino”.

<sup>161</sup> *International Institute for the unification for Private Law* ([www.unidroit.org](http://www.unidroit.org)). Es un organismo internacional e intergubernamental creado a iniciativa del jurista Vittorio Scialoja como órgano auxiliar de la Liga de las Naciones en 1926 y reformulado por acuerdo multilateral en 1940. Es una organización integrada por Estados pertenecientes a los cinco continentes, representativos de distintos sistemas jurídicos, cuyo objetivo es estudiar los medios para la armonización y coordinación del derecho privado de los Estados. Sus siglas derivan de las palabras francesas de Union y Droit. En la actualidad, esta organización está integrada por 63 Estados miembros. (actualizado a 9-09-2019). En adelante UNIDROIT.

<sup>162</sup> *International Law Association* (ILA). Asociación de carácter consultivo, no gubernamental, fundada en Bruselas, en 1873, con sede en Londres, cuyo objeto es el estudio, la aclaración y el desarrollo del Derecho Internacional tanto público como privado y el respeto por el Derecho Internacional.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

término *EXW*. Estas definiciones buscaban agilizar y facilitar las transacciones económicas entre comerciantes establecidos en Estados Unidos con otros operadores situados en algunos Estados con los que se comerciaba frecuentemente en la época, y que eran principalmente los Estados occidentales y algunos Estados del Pacífico.

El gobierno norteamericano recomendaba el uso de estos términos, que no tenían carácter legislativo, a importadores y exportadores para evitar controversias<sup>163</sup> y conseguir cierta seguridad en el tráfico jurídico. Las *Revised American Foreign Trade Definitions* incluían seis términos básicos (*EXW*, *FOB*, *FAS*, *C&F*, *CIF* y *EX DOCK*) que, coincidían algunos en terminología con los Incoterms® (mismos acrónimos), pero con significado diferente. Uno de los más antiguos y conocidos es el término *FOB*<sup>164</sup> que tenía diferentes significados para los comerciantes norteamericanos y los europeos<sup>165</sup>. Los comerciantes norteamericanos utilizaban este término comercial con cualquier modo de transporte, no únicamente con el marítimo como ocurría con los Incoterms® de la Cámara de Comercio Internacional. La regla Incoterms® *FOB*, únicamente se identifica con el término *FOB Vessel Named Port of Shipment*<sup>166</sup> de las RAFTD.

A diferencia del ambicioso objetivo de los Incoterms®, que buscaban ser útiles para todos los comerciantes, las RAFTD se dirigían solo a unos operadores específicos, los comerciantes norteamericanos. Por lo tanto, no tenían vocación de ser útiles para todos los comerciantes.

Las *Revised American Foreign Trade Definitions*, fueron incorporadas en el artículo 2 del *Uniform Commercial Code*<sup>167</sup> (UCC), en 1952, y los diferentes Estados

---

<sup>163</sup> Estas definiciones perseguían fundamentalmente eliminar los incrementos que se añadían a los precios por parte de los exportadores para cubrirse de contingencias indeseables

<sup>164</sup> El término *FOB*, *Free on Board*, engloba las siguientes variantes: *FOB (Named Inland Carrier at named Inland Point of departure)*, *FOB (Named Inland Carrier at named Inland Point of departure)*, *FOB Freight prepaid to (Named point of destination)*, *FOB (Named Inland Carrier at named Inland Point of departure)*, *FOB Freight allowed to (Named point)*, *FOB (Named Inland Carried at named Point of Exportation)*, *FOB (Vessel Named Port of Shipment)*, *FOB (Named Inland Point in Country of Importation)*.

<sup>165</sup> “Under the Institute of Export definition, the buyer in *FOB* contract has the duty to obtain an export license when necessary and take care of the customs while Incoterms treat *FOB* contracts as export contracts”. DASSER, Felix J, *Incoterms and Lex Mercatoria. Applicability of Incoterms in the absence of party consent*, Publicación de Master of Laws bajo la Dirección de Profesor Harold. J. Berman, LL.M. Thesis, British Library: DSC, 1990, p. 43.

El acrónimo *FOB* fue introducido en Gran Bretaña en el año 1951 por el *Institute of Export* y el término *FOB VESSEL* fue introducido en el mismo Estado, en 1971 por la Asociación Británica de Cámaras de Comercio.

<sup>166</sup> El término *FOB Vessel Named Port of Shipment* indica que el vendedor se responsabiliza de entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque acordado.

<sup>167</sup> El *Uniform Commercial Code*, (citado por sus siglas UCC), que data de 1951, supone el mayor esfuerzo codificador de derecho realizado por un país anglosajón aceptado por todos los Estados norteamericanos a

norteamericanos, a excepción de Louisiana, los incorporaron a su legislación interna. Esta actuación responde al esfuerzo conjunto de dos organizaciones: el *American Law Institute* y la *National Conference of Commissioners on Uniform State Laws*. En aquella época las RAFTD constituían un producto novedoso y de gran utilidad para los comerciantes<sup>168</sup>. Es preciso remarcar que las *Revised American Foreign Trade Definitions* fueron incorporadas al segundo artículo del UCC en 1952, un año antes de la publicación de la versión de los Incoterms® de 1953.

Sin embargo, con el paso del tiempo los términos comerciales norteamericanos, *Revised American Foreign Trade Definitions*, tras su primera y única revisión en 1941, no se adaptaron a los diferentes cambios que iban surgiendo principalmente en materia de transporte y, en consecuencia, se quedaron obsoletos. Prueba clara de ello son las diferentes variantes del término *Ex Works* que hacen referencia a distintos lugares como el molino, la mina y la plantación, que no reflejan lugares habituales del comercio y resultan ajenos a la economía globalizada actual<sup>169</sup>.

La Cámara de Comercio Internacional, conocedora de estos hechos, en la publicación de los Incoterms® 1980, en su versión dirigida al público norteamericano, recomendaba el uso de los Incoterms® frente a las *Revised American Foreign Trade Definitions*, al considerar que no estaban actualizadas especialmente en lo relativo al uso de contenedores en el transporte internacional.

Por esta razón, poco a poco las RAFTD se dejaron de utilizar, sobre todo a partir del 25 de octubre de 1985, cuando por decisión del Comité de Comercio Exterior del Senado norteamericano se incorporó a la legislación interna la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías,

---

excepción de Louisiana (aunque este Estado ha adoptado algunos artículos del mismo). No es una legislación federal aplicable a toda la nación norteamericana, sino un código modelo que los diferentes Estados de la nación pueden adoptar, cuya primera redacción fue coordinada por Karl L. Llewellyn en 1951.

<sup>168</sup> “The UCC contained definitions of terms of sale also called “shipping and delivery terms” in section 2-319 through 2-324. Unlike Incoterms that are not a body of law, the USA terms were”. BERGAMI, Roberto, “Incoterms 2010: The newest revision of delivery terms”, *Acta Universitatis Bohemiae Meridionales*, 2012, Vol. 15, Issue 2, p. 34.

<sup>169</sup> El término *Ex Works* en las *Revised American Foreign Trade Definitions* contenía cinco variantes: *Ex Factory* (fábrica), *Ex Mills* (molino), *Ex Mine* (mina), *Ex Plantation* (plantación) y *Ex warehouse* (almacén).

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

adoptado el 11 de abril de 1980 en Viena<sup>170</sup>. Finalmente, y tras varias propuestas<sup>171</sup>, en 2004, las RAFTD fueron suprimidas y eliminadas del UCC.

En la actualidad algunos comerciantes norteamericanos todavía las utilizan, aunque afortunadamente cada vez con menor frecuencia. Su correcto uso requiere que se establezca de forma expresa la coetilla “*Quotation subject to the Revised American Foreign Trade Definitions 1941*”. Las nuevas tendencias comerciales y la adaptación de la versión de los Incoterms 2010® al mercado norteamericano han favorecido y potenciado el uso de los Incoterms® en este territorio.

### 2.3.2. Las condiciones generales de entrega de mercancías de los Estados miembros del COMECON

Además de las *Revised American Foreign Definitions* existían otras definiciones utilizadas en otras partes del mundo.

En 1951, en el ámbito de los Estados miembros del Consejo de Asistencia Económica Mutua (COMECON)<sup>172</sup> existía un modelo de condiciones de entrega de mercaderías que las empresas podían utilizar de forma facultativa en sus contratos de compraventa<sup>173</sup>. Unos años más tarde, en 1957, una comisión de expertos del

---

<sup>170</sup> La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías hecha en Viena, el 11 de abril de 1980 fue firmada por Estados Unidos el 31 de agosto de 1981 y ratificada el 11 de diciembre de 1986. Denominada por sus siglas en inglés CISG.

<sup>171</sup> “*Consider, in this respect, current efforts to adapt American practices concerning shipping terms to those promulgated by the International Chamber of Commerce. Current versions of Article 2 assign specific meanings to terms used in transactions involving contracts of carriage, such as FOB and FAS, and assign legal consequences to the use of those terms. Those definitions, however, deviate from developed international practices as promulgated by the ICC. The proposed revision of Article 2, in an effort to keep domestic firms within the network of trading nations, replaces the specific American definitions with instructions to courts to interpret shipment terms in light of applicable usage of trade, presumably as embodied in INCOTERMS. See Proposed UCC § 2-309 (Revision Draft of Feb. 1, 1999)*”. P. GILLETTE, Clayton, “Harmony and Stasis in Trade Usages for International Sale”, *Virginia Journal of International Law*, 1999, Vol. 39, pp. 736 y 737.

<sup>172</sup> Contiene las iniciales inglesas de Consejo (CO) *Conseil of Mutual (M) Economic (ECON) Aid*. También denominado CMEA. Organización de cooperación económica fundada el 4 de enero de 1949 y disuelta el 28 de junio de 1991. Estaba constituida por la Unión Soviética, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania, Albania (abandonó en 1961), Alemania Oriental, Mongolia, Cuba y Vietnam.

<sup>173</sup> “*All deliveries of goods between organizations of the member countries for Mutual Economic Assistance, authorized to engage in foreign trade operations, shall be made on the basis of the following General Conditions of delivery. In those cases when the parties in making a contract come to the conclusion that because of the specific nature of the goods and/or peculiarities of their delivery a departure from individual provisions of the present general conditions of delivery is required, they may so agree in the contract*”. Preámbulo de las *General conditions of delivery of goods between foreign trade organizations of member countries of the Council for Mutual Economic Aid*. Se conoce la versión de la traducción inglesa de Harold J. Berman del texto oficial ruso.

COMECON, se reunió en Moscú y redactó las denominadas Condiciones generales de entrega de mercancías de los Estados miembros del Consejo de Asistencia Económica Mutua<sup>174</sup>. La comisión permanente de comercio exterior del COMECON recomendó su aplicación y en 1958 los diferentes Estados miembros incorporaron estas condiciones generales a su normativa interna convirtiéndose en obligatorias<sup>175</sup>. Las citadas condiciones generales regulan los términos comerciales de forma clara y precisa, utilizando los mismos acrónimos empleados en los Estados de economía de mercado.

Estas condiciones generales de entrega de mercaderías de los Estados miembros del COMECON, no solo abordan la interpretación uniforme de los términos comerciales, sino que constituyen una regulación muy completa del contrato de compraventa (que contiene 110 artículos) realizada por expertos en negociaciones internacionales que se aplican entre organizaciones de Estados miembros del COMECON<sup>176</sup>. Unifica las reglas esenciales sobre la conclusión del contrato, las principales obligaciones de las partes, la transmisión de la propiedad y los riesgos, la responsabilidad por incumplimiento parcial o total de las obligaciones derivadas del contrato, las sanciones pecuniarias, los plazos de prescripción, el procedimiento de presentación de las demandas, las normas sobre conflicto de leyes y el arbitraje.

Estas condiciones de entrega fueron revisadas una única vez, en el año 1968<sup>177</sup>. A diferencia de los Incoterms®, no eran reglas de uso facultativo para las partes, ya que estas condiciones formaban parte de una regulación uniforme sobre la compraventa internacional de uso obligatorio para estos Estados<sup>178</sup>.

---

<sup>174</sup> BERMAN, Harold J, "General conditions of delivery of goods between foreign trade organizations of member countries of the Council for Mutual Economic Aid", *International and Comparative Law Quarterly*, 1958, p. 659 y siguientes.

<sup>175</sup> "Les conditions générales ont été incorporées dans l'ordre juridique de ces Etats par des actes normatifs appropriés émanant des ministres du commerce extérieur". RAJSKY, Jerzy, "Le rapprochement et unification du droit dans le cadre du Conseil d'Aide Économique et Mutuelle", *Revue Internationale de Droit Comparé*, 1976, Vol. 28, n° 28, p. 463.

<sup>176</sup> "The Comecon General Conditions go far beyond the standardized terms and form contracts used in the West". HOYA, Thomas, QUIGLEY JR, John B, "Comecon 1968 General Conditions for the Delivery of Goods", *Ohio State Law Journal*, 1970, Vol. 31, p. 1.

<sup>177</sup> HOYA, Thomas, QUIGLEY JR, John B, "Comecon 1968 General Conditions for the Delivery of Goods", *Ohio State Law Journal*, 1970, Vol. 31 pp. 1-51. Incluye todas las condiciones generales en su anexo.

<sup>178</sup> "Ainsi les conditions générales constituent le droit commun des pays CAEM" et " Dans les pays socialistes le commerce extérieur est le monopole de l'Etat. .... Il est important de souligner que la jurisprudence arbitrale de tous les pays socialistes reconnaît les conditions générales comme règles juridiques". SKAPSKI, Józef, "Les obligations en droit international privé dans le cadre du commerce extérieur des pays socialistes", *Recueil des Cours*, 1972, Vol. II, pp. 566 y 567.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Tal como pone de relieve Clive M. Schmitthoff, las referidas reglas constituían de una terminología simple y adecuada a los negocios, que contienen conceptos precisos y claros, prueba manifiesta de que fueron redactados por expertos del comercio internacional, y en los que no se observan influencias de la doctrina política comunista intervencionista de la economía<sup>179</sup>. De esta forma, se constata de manera clara que el comercio internacional es común a todos los Estados, independientemente de sus regímenes políticos, tanto en los que prima la economía de mercado como en los países de planificación estatal. Por esta razón, fue fácil para los Estados socialistas la posterior participación y aceptación de los distintos proyectos de leyes uniformes en materia de compraventa internacional<sup>180</sup>. La naturaleza obligatoria de las citadas condiciones desapareció con la disolución de la organización, pero las mismas todavía pueden formar parte del contrato si las partes las incorporan de forma expresa<sup>181</sup>.

Tanto estas Condiciones generales de entrega de mercancía de los Estados del COMECON como las *Revised American Foreign Definitions* eran instrumentos muy limitados en su ámbito de aplicación territorial y no tenían vocación de universalidad. Este motivo propició que fuesen poco a poco relegados y, con la implantación de la Cámara de Comercio Internacional en prácticamente todo el planeta, fuesen sustituidos por los Incoterms®.

### 2.3.3. Las reglas de Varsovia-Oxford

Otra realidad diferente son las Reglas de Varsovia propuestas por la Asociación de Derecho Internacional (ILA) en sus conferencias celebradas en 1928 y redactadas en colaboración con la Cámara de Comercio Internacional. Estas reglas hacían referencia única y exclusivamente al contrato de compraventa bajo la modalidad *CIF*<sup>182</sup>. Es decir,

---

<sup>179</sup> SCHMITTHOFF, Clive, “Unification of the Law of International Trade”, *Journal of Business Law*, 1968, p. 118.

<sup>180</sup> Report to the UN Secretary General, *The Schmitthoff Study*, UN Document A/6396, United Nations General Assembly, Official Records, Agenda item 88, Annexes twenty-first session, New York 1966, Progressive development of the law of international law, p. 15.

A partir del mes de marzo de 1983, tras un seminario convocado por los Estados del COMECON en Moscú se aprobó de forma general la decisión de que los países del bloque del Este se adhirieran a la Convención de Viena de 1980.

<sup>181</sup> “Since the loss of their normative force, the general delivery conditions of the Council for Mutual Economic Aid in any case only become part of the contract if the parties expressly incorporate them”. SCHMIDT-KESSEL, Martin “Chapter II, General provisions” en SCHLECHTRIEN & SCHWENZER, *Commentary on the UN Convention of the International Sale of Goods (CISG)*, cuarta edición, Oxford, Edited by Ingeborg Schwenzer, Oxford University Press, 2016, p. 176.

<sup>182</sup> *CIF* constituye un término comercial que sirve para denominar *Cost, Insurance and Freight*.



regulaban un único término comercial y abarcaban múltiples aspectos. Abordaban entre otros temas la transmisión de la propiedad en el momento en que el vendedor pone los documentos en posesión del comprador. Estas reglas fueron revisadas en Oxford y aprobadas el 12 de agosto de 1932, por lo que fueron conocidas como Reglas de Varsovia-Oxford. Presentan ciertas similitudes con las dos primeras versiones de los Incoterms® y recogían el principio generalmente aceptado de que el riesgo es transferido en el momento del embarque. Sin embargo, estas reglas de carácter contractual apenas fueron utilizadas y no tuvieron éxito, quedando rápidamente olvidadas. La limitación de su marco de actuación material reducido a un único término comercial, hizo que rápidamente fueran sustituidas por los Incoterms® que incluían otros muchos términos comerciales.

En líneas generales, podemos concluir que en la actualidad los Incoterms® no coexisten con otras definiciones en esta materia por lo que gozan de una posición privilegiada en el comercio.

### 2.3.4. Las combinaciones de los Incoterms®

Al lado de las distintas definiciones que acabamos de relacionar, surgen las combinaciones de los Incoterms® con otros términos comerciales. Algunos de ellos hacen referencia al contrato de transporte y se han denominado *Liner terms*<sup>183</sup> y otros hacen referencia propiamente al contrato de compraventa y son conocidos como *Combiterms*.

Los *Combiterms*, creados por la Asociación Sueca de Transitarios en 1968, son términos basados en los Incoterms® que permiten una interpretación más detallada de las obligaciones del comprador y del vendedor en el transporte de mercancías, especialmente en el transporte multimodal y en el uso de contenedores. Se trata de un conjunto de normas aplicables al tráfico internacional de “grupaje”, por lo que las condiciones de entrega típicas de los Incoterms® son sustituidas por la entrega a transitarios designados por el comprador y el vendedor<sup>184</sup>. Han sido revisados y adaptados en 1982, 1990 y la versión actual es de 2011<sup>185</sup>. La guía oficial de la Cámara de Comercio Internacional de los Incoterms® 2000 incluía en un anexo un resumen de

---

<sup>183</sup> Los *Combiterms* constituyen unos términos de línea o de muelle que expresan si las operaciones de carga, estiba, desestiba y descarga están cotizadas dentro del flete o no. Definen el reparto de los gastos de manutención entre los incluidos en el flete (a cargo del buque) y los no incluidos (a cargo de la mercadería). Son aspectos variables según las compañías y los puertos.

<sup>184</sup> *Guía oficial de la ICC de los Incoterms 2000*, Publicación de la ICC 620.

<sup>185</sup> Constan de 36 combinaciones de Incoterms® y 23 responsabilidades asignadas a un importador o al exportador.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

los *Combiterms*<sup>186</sup>. Sin embargo, se utilizan únicamente entre países nórdicos por lo que la propia organización sugirió en 2010 ignorar su uso.

En definitiva, las reglas Incoterms® han alcanzado una gran fuerza, y una creciente tendencia a la universalidad. Son los únicos términos comerciales que en el comercio internacional reconocen los operadores del comercio en sus intercambios de mercaderías y por ello gozan de una posición privilegiada en el ámbito comercial.

#### **2.4. Los Incoterms® y la *lex mercatoria*: concepto**

Por lo que se refiere a la contextualización de los Incoterms® en el comercio internacional, es preciso remarcar que los mismos forman parte de los mecanismos creados por los propios comerciantes para regular de forma directa y material sus transacciones internacionales. Es por ello, que la doctrina considera las citadas reglas como una fuente informal de la contratación internacional y los ha identificado como el núcleo de la *lex mercatoria*. Para poder analizar debidamente esta afirmación es preciso con carácter previo delimitar el concepto y las características de la *lex mercatoria*.

El profesor Clive M Schmitthoff, en 1962, en el Coloquio de Londres sobre las nuevas fuentes del Derecho Comercial en el King's College se refirió a la *law merchant* como aquella normativa producto de los usos y prácticas propios de los comerciantes. Pese a esta terminología anglosajona, ha sido su expresión originaria, de raíces latinas, la *lex mercatoria*, la que ha predominado.

El concepto de *lex mercatoria* no tiene una única y exclusiva definición aceptada a nivel internacional. El significado etimológico<sup>187</sup> de la palabra indica sus rasgos esenciales que apuntan a unas reglas de origen privado que rigen las transacciones económicas entre comerciantes y que trascienden fronteras. Los ejes de estas reglas giran en torno a la empresa y el mercado<sup>188</sup>.

---

<sup>186</sup> *Guía oficial de la ICC de los Incoterms 2000*, Publicación de la ICC 620.

<sup>187</sup> Etimológicamente la expresión *lex mercatoria* consta de dos términos. El primer término es "*lex, legem*" que puede hacer referencia tanto a la ley como al contrato, entendido como ley entre las partes. El segundo término: "*mercator*" implica comerciante, negociante. La palabra comercio deriva de mercancía, del latín "*merx, mercis*" que significa negocio, venta. Por último, es preciso puntualizar que el término "*Mercatorius, mercatoria, mercatorium*" significa proveniente del comercio.

<sup>188</sup> MOSSET ITURRASPE, Jorge, *Cómo contratar en una economía de mercado*, Buenos Aires, Kubinzal-Culzoni Editores, 1999, pp. 110-116. Considera la nueva *lex mercatoria* como "la ley de mercado que traduce los usos y costumbres de la comunidad internacional de los comerciantes, con un carácter globalizado, sin presencia del estado, sin derecho de la autoridad, sin jueces de estado y sin la utilización de la fuerza pública monopolizada".

Berthold Goldman ha definido la *lex mercatoria* como “el derecho específico de las relaciones comerciales internacionales” y A. Frignani ha puntualizado que está “formado por una serie de usos y prácticas frecuentes en el comercio internacional que los particulares asumen en sus relaciones con la convicción de su obligatoriedad”<sup>189</sup>. En esta misma línea, se ha pronunciado la Cámara de Comercio Internacional al considerar la *lex mercatoria* como “*the international informal law of merchants*”<sup>190</sup>.

Durante años la doctrina ha discutido sobre la existencia y particularidades de la *lex mercatoria* derivando en un interesante debate acerca de la función que desempeña en el marco del ordenamiento jurídico.

Clive M. Schmitthoff contempla la *lex mercatoria* como “conjunto de reglas complejo, multiforme y sin carácter sistémico”<sup>191</sup> relacionadas con los negocios comerciales internacionales que son aceptadas por todos los Estados. Esta postura tradicional, también denominada pragmática, considera que las transacciones comerciales se rigen por un derecho estatal, pero podrían ser aplicables también algunas de estas prácticas internacionales elaboradas por los comerciantes transnacionales. La *lex mercatoria*, a su entender, constituye una regulación específica en el seno de los órdenes jurídicos nacionales que se funda en el reconocimiento directo o indirecto de los Estados, pero que tiene su propio ámbito de aplicación determinado. La *lex mercatoria* se concibe como una especie de derecho material, especial y autónomo del comercio internacional que tiene una gran uniformidad, lo que le permite obviar las reglas de conflicto. Este autor defiende la *lex mercatoria* como un conjunto de normas suficientes para decidir una controversia y que operan de forma alternativa a una ley nacional, que de otra forma regularía la misma.

Frente a esta postura, aparecieron otros autores liderados por Berthold Goldman que defendían una postura más radical, denominada también dogmática<sup>192</sup>, que considera la *lex mercatoria* como un auténtico ordenamiento jurídico autónomo, creado de forma espontánea por los participantes del comercio internacional, independiente de los demás ordenamientos jurídicos nacionales. Para los partidarios de esta teoría la *lex mercatoria* engloba un conjunto de principios generales y reglas consuetudinarias espontáneamente elaboradas sin referencia a un concreto sistema jurídico. Está formada por reglas

---

<sup>189</sup> CALVO CARAVACA, Alfonso -Luis y CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier, *Derecho Internacional Privado*, 14ª edición, Granada, Editorial Comares, 2014, Vol. II, p. 675.

<sup>190</sup> *Incoterms® 2010, Q&A, Questions and expert ICC guidance on the Incoterms® rules*, Publicación ICC 744 E, p. 158.

<sup>191</sup> SCHMITTHOFF, Clive, “Unification of the Law of International Trade”, *Journal of Business Law*, 1968, p. 112 y siguientes.

<sup>192</sup> P. PAMBOUKIS, Charalambos, “Droit international privé holistique : Droit uniforme et droit international privé”, *Recueil des Cours*, 2007, Vol. 330, p. 300.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

provenientes de diversas fuentes que nutren constantemente las estructuras legales y la actividad específica de la colectividad de quienes operan en el comercio internacional<sup>193</sup>. Según esta acepción, la *lex mercatoria*, puede regular un contrato internacional sin auxilio ni interferencia de ningún derecho nacional de los contratantes. Parte de la premisa de que cada sociedad produce o crea su propio derecho, basándose en el adagio *ubi societas ibi ius*<sup>194</sup>. Por consiguiente, la existencia de una *societas mercatorum* conlleva aceptar la jurisdicción de las reglas de esta *lex mercatoria*.

Esta posición recibe fuertes críticas sobre todo en lo relativo a la naturaleza jurídica de estas normas y a su autonomía respecto a los derechos nacionales.

Esta polémica sobre la existencia y particularidades de la *lex mercatoria* sirvió para determinar las características y las fuentes de que se nutren estas reglas jurídicas. Algunos autores<sup>195</sup> se dedicaron a identificar las fuentes de este Derecho<sup>196</sup> que estaba formado principalmente por los usos y costumbres, y por lo que denominaron “*a set of unpredictable principles*” no muy numerosos desprovistos de carácter legal y que eran utilizados de forma frecuente por los árbitros. Estos principios eran de distinta naturaleza (algunos muy precisos mientras otros eran vagos e imprecisos) y utilidad.

Actualmente la doctrina admite de forma generalizada<sup>197</sup> la existencia de la *lex mercatoria*, aunque matiza que no existe una sola y única *lex mercatoria*, sino que existen

---

<sup>193</sup> “*La lex mercatoria est un ensemble de principes et de règles puisés à toutes les sources qui ont progressivement alimenté et continuent d’alimenter les structures et le fonctionnement juridiques propres à la collectivité des opérateurs du commerce international*”. GOLDMAN, Berthold, “*La lex mercatoria dans les contrats et l’arbitrage internationaux : réalité et perspectives*”, *Travaux du comité français de droit international privé*, 1980, Vol. 2, n° 1977, p. 236.

<sup>194</sup> “*L’ordre juridique prend naissance dans un milieu social et les personnes qui constituent ce milieu deviennent aussitôt les sujets de cet ordre. La notion de sujet de droit naît avec l’apparition des premières normes, celles-ci désignent leurs destinataires. Il y a donc à couple inséparable en droit, s’ajoutant au couple source et norme*”. DOMINICÉ, Christian, “*La Société internationale à la recherche de son équilibre*”, *Recueil des Cours*, 2013, Vol. 370, p. 51.

<sup>195</sup> CUNIBERTI, Gilles, “*The three theories of the Lex Mercatoria*”, *Columbia Journal of Transnational Law*, 2014, Vol. 59, p. 383 cita “*The creeping codification of the Lex Mercatoria*”, de Klaus Peter Berger, cuya primera versión data de 1998.

<sup>196</sup> “*A set of unpredictable principles*”. MUSTILL, J, “*The New Lex Mercatoria: The First Twenty-five years*”, *Arbitration International*, 1988, p. 86 y siguientes. Elaboró una lista de unos veinte principios que a su entender constituían la *lex mercatoria*, pero que no revestían carácter legal y puso el acento en la técnica de aplicación por parte de los árbitros.

<sup>197</sup> “*Même si l’on estime que la lex mercatoria ne constitue pas en elle-même un ordre juridique complet, il est incontestable qu’elle a une certaine réalité juridique*” (redonda añadida). GAUDEMET-TALLON, Hélène, “*Le pluralisme en droit international privé : richesses et faiblesses. Cours Général de droit international privé*”, *Recueil des Cours*, 2005, Vol. 312, p. 141.

En el mismo sentido se pronunció Roy Goode: “*It simply exists, and it is effective because business people in the relevant community perceive its observance as necessary to the fair and efficient conduct of business,*

diferentes *leges mercatoriae*<sup>198</sup> que son de origen diverso, fuentes variadas, contenido incompleto y no guardan entre ellas más que relaciones ocasionales.

En líneas generales, la *lex mercatoria* en sentido estricto se centra en tres aspectos clave que iremos analizando a lo largo de nuestro estudio: el principio de la autonomía de la voluntad, la obligación de cumplir las estipulaciones libremente pactadas recogido en el aforismo *pacta sunt servanda*, y el arbitraje<sup>199</sup>.

La filosofía que inspira esta regulación de marcado carácter corporativista reside en la autorregulación. Los comerciantes priorizan el cumplimiento de la voluntad libremente expresada en los distintos contratos frente a los formalismos propios de los distintos ordenamientos jurídicos. Asimismo, existe la convicción de que las controversias que surgen entre los comerciantes deben ser resueltas por expertos en el comercio, no por personas ajenas al mismo como ocurre en las diferentes jurisdicciones. Por esta razón consideran que la forma idónea de resolver sus diferencias es el arbitraje. En otras palabras, en el ámbito del comercio internacional los comerciantes quieren regirse por sus propias reglas y solucionar entre ellos sus diferencias, alejándose de cualquier legislación o jurisdicción nacional.

En definitiva, la *lex mercatoria* surge con la finalidad de otorgar una regulación adecuada al comercio internacional tal como se observa a lo largo de las distintas fases de su historia.

Los orígenes de la *lex mercatoria* se remontan a la baja Edad Media, a los siglos XI y XII y se localizan en diversos Estados de Europa occidental. Los mercaderes ante la falta de sensibilidad respecto al comercio de las leyes vigentes se alejaron del derecho feudal, basado en el derecho romano, y crearon un conjunto de reglas, fundadas sobre la costumbre y los usos comerciales, adaptadas a las particularidades de la economía urbana, que denominaron *ius mercatorum* o *lex mercatoria*. Esta *lex mercatoria* constituía una normativa caracterizada por su universalismo, de origen claramente consuetudinario y libremente aceptada por todos los mercaderes. Es un derecho corporativo creado por los propios comerciantes y que se aplicaba al margen de la jurisdicción estatal, por los gremios y corporaciones locales. Los tribunales de mercaderes se ocupaban de solucionar

---

*so that the sanction for failure to follow the practice is not a legal sanction but opprobrium from fellow businessmen, their unwillingness to deal with the culprit and, in the last resort expulsion from the relevant mercantile community*". GOODE, Roy, "Rule, Practice and pragmatism in transnational commerce law", *International and Comparative Law Quarterly*, 2005, Vol. 54, n° 3, p. 549.

<sup>198</sup> CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis y CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier, *Derecho Internacional Privado*, 14ª edición, Granada, Editorial Comares, 2014, Vol. II, cita a P LAGARDE "existen diversas *Leges Mercatoriae*" en p. 677.

<sup>199</sup> PARRA-ARANGUREN, Gonzalo, "General Course of Private International law: selected problems", *Recueil des Cours*, 1988, Vol. II, Libro 210, p. 49.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

los problemas jurídicos que surgían entre los comerciantes asociados al gremio con la potestad de decidir *ex aequo et bono*. El objeto de las controversias versaba únicamente sobre temas comerciales con carácter económico.

En una fase posterior, durante el siglo XIX y primera mitad del siglo XX, la *societas mercatorum* se dividió en los diferentes Estados Modernos y el Estado se convirtió en el productor del Derecho mercantil internacional. Apareció una nueva forma de entender el Derecho mercantil con el surgimiento de los Códigos de Comercio. En este contexto, la *lex mercatoria* no desapareció, pero su importancia fue secundaria, relegada como fuente de usos del comercio

Posteriormente, en el siglo XX, en la década de los 60 los comerciantes reivindicaron esta normativa que denominaron “*nueva lex mercatoria*”, en un intento de volver a esos orígenes que parecían más acordes a sus necesidades. El fenómeno de la globalización ha incrementado la importancia de usos y costumbres comerciales y ha supuesto un resurgir de la *lex mercatoria*<sup>200</sup>.

El núcleo de la *lex mercatoria* es un fiel reflejo de las prácticas que realizan los comerciantes.

El rasgo característico de la *lex mercatoria* reside en su origen, que no proviene del poder legislativo. Los comerciantes, frente a una normativa que no respondía ni en sus orígenes, en la Edad Media, ni actualmente, a las necesidades propias del intercambio de mercaderías transfronterizo, deciden crear sus propias reglas. Los creadores de la *lex mercatoria* son la *societas mercatorum*, que es una sociedad formada por profesionales del comercio que se dedican a las transacciones económicas de carácter internacional. Por tanto, son reglas B2B, *business-to-business*, que no están dirigidas a los particulares, por lo que están excluidas las compraventas de uso doméstico.

El ámbito de aplicación material de la denominada *lex mercatoria* viene determinado únicamente sobre cuestiones relativas al comercio, por lo que tiene un marcado carácter sectorial<sup>201</sup> y técnico versando principalmente sobre el derecho de la compraventa, el transporte y los medios de pago. Es un ámbito de aplicación específico, muy concreto y no tiene la ambición de abarcar toda la relación jurídica entre las partes.

La *lex mercatoria* gira en torno al “mercado” que no se identifica con ningún territorio específico o determinado. Tiene un ámbito de aplicación muy extenso, no solo

---

<sup>200</sup> “*In business, custom reflects what is most desirable in terms of common sense and experience. In commerce and finance custom’s objective is therefore to best serve the needs of the business community given that community’s perception of its own needs and future*”. DALHUISEN, J. H, “Custom and its revival in transnational private law”, *Duke Journal of comparative & International Law*, 2008, Vol. 18, p. 370.

<sup>201</sup> CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis, El Reglamento Roma I sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales. Cuestiones elegidas, *Cuadernos de derecho transnacional*, octubre 2009, Vol. I, nº 2, p. 72.

de carácter internacional, sino que tiende a la universalidad. La jurisprudencia ha constatado su presencia en las relaciones comerciales a nivel internacional<sup>202</sup> y la ha calificado como “una “ley comercial” común a los distintos ordenamientos, en cuanto refleja y pretende ordenar, con el propósito de elaborar normas uniformes, la práctica seguida en relaciones comerciales que superan el ámbito estatal”<sup>203</sup>.

La *lex mercatoria* no se identifica con la legislación de ningún Estado y es ajena a los distintos sistemas tanto políticos como económicos<sup>204</sup>. Son unas reglas jurídicas que buscan ser utilizadas de forma generalizada por lo que conjugan la recepción de valores y conceptos propios del derecho romano y también de las prácticas contractuales de origen anglosajón.

Desde sus inicios, y en su ámbito de aplicación, se consideraba una normativa superior al derecho común tal como pone de relieve el viejo aforismo *mercatorum stilus et consuetudo praevalere debent iuri communi*<sup>205</sup>.

La *lex mercatoria* se utiliza siempre de forma facultativa amparada por el principio de autonomía de la voluntad que rige en el ámbito contractual tanto a nivel nacional como internacional. La *lex mercatoria* es de uso voluntario por parte de los comerciantes que cumplen todo aquello que libremente han pactado dentro del margen que la ley les concede.

Además, la *lex mercatoria*, por definición, no es estática, sino que está en continua evolución, adaptándose a los distintos cambios y refleja de la celeridad que rige en el mundo mercantil.

Finalmente, y consecuencia de todos sus caracteres anteriores, la *lex mercatoria* presenta ciertas particularidades a la hora de resolver sus diferencias. Potencia sobre todo el arbitraje, procedimiento que no se asocia con ningún ordenamiento jurídico para la resolución de los conflictos. Es un mecanismo de carácter neutro que se centra en la equidad, claramente influenciado por el derecho canónico. Los comerciantes de esta forma conciben su normativa alejada del ámbito estatal. No obstante, es preciso

---

<sup>202</sup> Sentencia del Tribunal Supremo 1062/2006 (Sala Civil, sección 1ª), de 31 de octubre de 2006 (recurso 5205/1999), F.D.5º.

<sup>203</sup> Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 180/2014 (Sección 123), de 14 de abril de 2014 (recurso 865/2012), ECLI: ES: APB: 2014: 4916, F.D.2º.

<sup>204</sup> En 1475, el Chanciller de Inglaterra estableció que: “*Merchants are not bound by our laws but must be judged according to the natural law which some call lex mercatoria and which has a universal character*”.

<sup>205</sup> GAUDEMET-TALLON, Hélène, “Le pluralisme en droit international privé : richesses et faiblesses. Cours Général de droit international privé”, *Recueil des Cours*, 2005, Vol. 312, p. 141.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

puntualizar que recurre a la vía judicial para el reconocimiento de los laudos a través del procedimiento del exequátur.

Aunque estos rasgos caracterizan en líneas generales la *lex mercatoria*, la realidad es que no tiene un contenido bien delimitado y se sirve de un gran número de instrumentos muy diversos tanto por su origen como por su desarrollo<sup>206</sup>. El concepto de *lex mercatoria* engloba múltiples acciones de distintos organismos privados, y este hecho nos permitirá diferenciar el núcleo o la esencia de la *lex mercatoria*, de otros instrumentos que también pretenden englobar el mismo concepto.

Forman parte de la *lex mercatoria* en sentido estricto un conjunto de principios y normas consuetudinarias en ocasiones codificadas por organismos corporativos y que son sancionadas por el arbitraje. En otras palabras, el núcleo de la *lex mercatoria* está formado por reglas creadas por los comerciantes y para los comerciantes en el ámbito comercial y cuyas controversias resuelven los mismos comerciantes a través del arbitraje u otros mecanismos de resolución de controversias.

Junto con este concepto estricto, la doctrina y las diversas resoluciones judiciales y arbitrales<sup>207</sup> han incluido en el concepto de *lex mercatoria*, en sentido lato, otras manifestaciones como las leyes modelo, los modelos de conducta, contratos tipo, las guías legales o los diversos Principios creados por los académicos, a los que haremos referencia en el capítulo tercero del presente estudio.

Esta aproximación a la *lex mercatoria* nos permite afirmar que la misma no constituye propiamente un ordenamiento jurídico tanto si atendemos a su origen y consecuentemente ausencia de coercitividad, como a la falta de generalidad y abstracción propia de sus reglas. La *lex mercatoria* está formada por diferentes instrumentos que comparten un marcado carácter incompleto y que remiten a la ley para regular todos los restantes extremos no contemplados relativos a las transacciones comerciales.

---

<sup>206</sup> Engloba “un conjunto de reglas de comportamiento y cláusulas de interpretación uniformes y típicas que se generan de manera constante y reiterada en el comercio internacional y que son asumidas por los particulares en virtud de la existencia de una convicción de su carácter vinculante: lo que genéricamente se califica de “usos y costumbres del comercio internacional”, pero que, en un análisis más detenido, comprende fundamentalmente: los llamados “términos comerciales uniformes”, las condiciones generales de venta aceptadas en ciertos sectores del comercio internacional, los contratos tipo para la venta de ciertos productos, y otros”. FÉRNANDEZ ROZAS, José Carlos, *Ius Mercatorum. Autorregulación y unificación del Derecho de los Negocios Transnacionales*, Madrid, Colegios Notariales de España, Consejo general del Notariado, 2004, p. 99.

<sup>207</sup> Laudo 9875/1999, de la *Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional*, Bulletin 2001, nº 2, p 96 y siguientes. Incluye en el concepto de nueva *lex mercatoria* las normas y usos del comercio internacional que han sido elaboradas gradualmente por diferentes fuentes como los propios operadores del comercio internacional, sus asociaciones, las decisiones de los tribunales arbitrales internacionales y algunas instituciones como Unidroit y sus Principios de los contratos del comercio internacional.



A continuación, profundizaremos en el estudio de las características y el ámbito de aplicación de los Incoterms® , dado que ello nos permitirá determinar si realmente constituyen una clara representación del núcleo de la *lex mercatoria*.

### 2.5. Características de los Incoterms®

Para una completa comprensión de los Incoterms® es preciso analizar esta figura de forma global, como un todo, sin realizar distinciones entre sus diferentes términos, y analizando sus aspectos tanto formales como de contenido.

#### 2.5.1. Características formales

Iniciaremos el estudio de los Incoterms® abordando el análisis de sus aspectos formales, que dada su peculiaridad confieren a los mismos un carácter singular, reflejo asimismo de su esencia, como iremos detallando en los próximos epígrafes.

##### a) Carácter identificador

La composición de los Incoterms® está formada, desde la revisión de los Incoterms® de 1980, por un total de tres letras<sup>208</sup>. Son abreviaturas oficialmente reconocidas por la Cámara de Comercio Internacional que, con este marcado estilo telegráfico, busca fórmulas cortas para identificar de forma simple y clara los distintos términos comerciales.

Los Incoterms® son unas definiciones uniformes, cuyas siglas se corresponden con los términos en lengua inglesa, al ser considerada como la *lingua franca* de los negocios en el comercio internacional. La designación de las tres siglas es internacional y no acepta traducción. No obstante, es frecuente contemplar cómo los Estados establecen diferentes traducciones a las denominaciones. A modo ilustrativo puede servir de ejemplo el término *FOB* que en El Salvador o en Méjico traducen como “Libre A Bordo” (*LAB*)<sup>209</sup> y en España como “Franco a bordo”.

A partir del año 1990, la Cámara de Comercio Internacional aconseja acompañar los términos consignando un lugar designado determinado, al igual que la versión de las

---

<sup>208</sup> A partir de la revisión de los Incoterms® de 1980, se establece que cada regla Incoterms® se presenta con las tres siglas o *mot-code* que le corresponde. *Incoterms® 1980*, Publicación ICC 350.

<sup>209</sup> En Méjico, al igual que en Canadá, el término *FOB* se utiliza incorrectamente para el transporte por carretera, en particular con camiones, y no por vía marítima.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

reglas Incoterms® a las que el término comercial hace referencia. De conformidad con la publicación de los Incoterms® 2020 “prescindir del año de la edición podría acarrear problemas que pueden ser difíciles de solventar. Las partes, un juez o un árbitro tienen que poder determinar qué versión de las reglas Incoterms se aplica al contrato”<sup>210</sup>.

La jurisprudencia española hace múltiples referencias a los Incoterms® denominándolos reglas, “fórmulas”<sup>211</sup> e incluso algún jurista como Bernardo M. Cremades los identifica como un “breve juego de palabras”<sup>212</sup>.

Los Principios Unidroit<sup>213</sup> mencionan por primera vez a los Incoterms® en el ámbito de interpretación de las reglas, y en particular hacen referencia a las discrepancias lingüísticas<sup>214</sup>. De esta forma los Principios Unidroit subrayan que los Incoterms® constituyen una forma de comunicación entre comerciantes, que recogen distintos términos comerciales, y que, ante la existencia de incontables discrepancias entre las diferentes versiones lingüísticas, se decantan por la que identifican como la “más clara”.

## b) Recopilación por escrito

Pese a que los términos comerciales tienen unos orígenes claramente informales y orales, la Cámara de Comercio Internacional se ocupa de realizar el esfuerzo de

---

<sup>210</sup> *Incoterms® 2020*, Publicación ICC 723, p.11.

<sup>211</sup> “Como es sabido, las reglas Incoterms (acrónimo del inglés *International commercial terms*, o “términos internacionales de comercio”) *son fórmulas* que tienen por objeto concretar las condiciones de entrega de las mercancías entre la parte compradora y la parte vendedora en los contratos de compraventa internacional”. Sentencia de la Audiencia Provincial de Pontevedra 282/2014 (Sección 1ª), de 24 julio de 2014 (recurso 353/2014), ECLI: ES: APPO: 2014:1737, F.D.3º (cursiva añadida).

<sup>212</sup> EISEMANN, Frédéric, *Los usos de la venta comercial internacional*, Madrid, Servicio de estudios económicos, Banco exterior de España, 1979, introducción de Bernardo M. Cremades, p. 14.

<sup>213</sup> Instituto Internacional para la unificación del derecho privado, (UNIDROIT), *Principios UNIDROIT de los Contratos Comerciales Internacionales*, 4º versión 2016, disponible en: <https://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2016/principles2016-e.pdf>.

<sup>214</sup> El artículo 4.7 de los Principios Unidroit establece que: “Cuando un contrato es redactado en dos o más versiones de lenguaje, todas igualmente auténticas, prevalecerá, en caso de discrepancia entre tales versiones, la interpretación acorde con la versión en la que el contrato fue redactado originalmente”. En su comentario se refiere expresamente a los Incoterms®. “Una situación que admite una solución diversa puede presentarse en el supuesto que las partes hayan contratado en base a instrumentos internacionales ampliamente conocidos como son los Incoterms y las prácticas y Costumbres Uniformes en Créditos Documentarios. En caso de discrepancia entre las diferentes versiones usadas por las partes, es preferible referirse a aquella versión lingüística que sea *la más clara*, aunque no sea una de las versiones utilizadas por las partes” (cursiva añadida).

agruparlos y redactarlos por escrito. Realiza una recopilación organizada y estandarizada de términos comerciales que venían usándose en la compraventa internacional. Tal como apunta su denominación son las “reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales” y no revisten la forma de un código propiamente dicho<sup>215</sup>, con la rigidez que es consustancial a estos cuerpos legislativos.

La Cámara de Comercio Internacional recoge periódicamente la formación de las nuevas prácticas, la consolidación de las que están vigentes y la desaparición de algunas si han caído en desuso o no se han configurado debidamente. Las distintas revisiones de los Incoterms® facilitan una “radiografía” exacta del estado actual de estos términos comerciales otorgándoles un alto grado de precisión.

De esta forma, todos los comerciantes se benefician de las ventajas de la recopilación por escrito de los términos comerciales que consisten en la claridad, la reducción de posibilidades de conflicto y el desarrollo progresivo del derecho internacional<sup>216</sup>.

### 2.5.2. Características materiales

Las características formales de los Incoterms® que acabamos de reseñar marcan su carácter dotándole de una gran simplicidad y claridad (sus acrónimos y su redacción por escrito). Sin embargo, junto a estos caracteres externos, es preciso poner de relieve los aspectos sustantivos de este instrumento, que servirán para conferirle su fuerza y singularidad. Será el contenido de los Incoterms® el que le confiera su importancia, utilidad y carácter peculiar y, a la vez, nos servirá para constatar si reflejan los principales rasgos de la *lex mercatoria*.

#### a) Carácter armonizador

Los Incoterms® son un instrumento de carácter armonizador<sup>217</sup>, más que unificador. Son reglas que Intentan establecer un acuerdo de mínimos en aquellos

---

<sup>215</sup> VÁZQUEZ LEPINETTE, Tomás, *La compraventa internacional de mercaderías. Una visión jurisprudencial*, Navarra, Derecho patrimonial, Editorial Aranzadi, S.A, nº 2, 2000, p. 36.

<sup>216</sup> CAHIER, Philippe, “Changements et continuité du droit international. Cours général de de Droit International Public”, *Recueil des Cours*, 1985, Vol. VI, Libro 195, p. 239.

<sup>217</sup> La UNCITRAL establece la siguiente distinción entre los términos Unificación y Armonización. “*Harmonization and unification of the law of international trade refers to the process through which the law facilitating international commerce is created and adopted.... Harmonization may conceptually be thought of as the process through which domestic law may be modified to enhance predictability in cross-border commercial transactions; and unification may be seen as the adoption by States of a common legal standard governing particular aspects of international business transactions*”. O HONNOLD, JOHN,

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

aspectos en que la práctica vigente en los diferentes Estados presenta marcadas diferencias. La Cámara de Comercio Internacional busca todo aquello que une a las diferentes legislaciones, el acuerdo posible, la base común para lograr una aceptación y un uso generalizado de los Incoterms®. Es por ello que constituye un instrumento de convergencia, que pretende organizar la diversidad existente a nivel jurídico.

Un ejemplo claro de esta filosofía lo encontramos en aquellos Incoterms®, *CIF* y *CIP*, que obligan al vendedor a contratar una póliza de seguro<sup>218</sup>. Desde 1953, en estos supuestos se establece que, salvo pacto en contrario, solo se obligará a contratar las condiciones mínimas. Los Incoterms® 2000 hacían referencia a las cláusulas del *Institute of London Underwriters* (que establecían una cobertura mínima) y en la misma línea, la versión de los Incoterms® 2010 tiene en cuenta las nuevas reglas de cobertura de seguro y se hace referencia al *Institute Cargo Clauses*<sup>219</sup> y a una cobertura mínima (la cláusula C) que se ha mantenido en la revisión de 2020 para el término *CIF*.

Este propósito armonizador lo comparten con otros instrumentos como los Principios Unidroit<sup>220</sup>, que también buscan “brindar un marco uniforme a los contratos mercantiles internacionales”.

Para conseguir el referido objetivo armonizador, el método utilizado por la Cámara de Comercio Internacional en la redacción de los Incoterms® no es un método codificador, que compara y establece las mejores normas y las más deseables, sino que utiliza, por el contrario, un método denominado de consolidación, *consolidating method*<sup>221</sup>, que realiza una constatación fáctica del contenido común entre las distintas

---

“Unification of International Trade Law: UNCITRAL’s first decade”, *The American Journal of Comparative Law*, Vol. 27, nº 2, 1979, p. 203.

<sup>218</sup> En sus inicios, el término *CIF* contemplaba la obligación de seguro en unas condiciones *FPA Insurance Standard* siendo posteriormente sustituidas por una referencia a “*minimum cover of Institute Cargo Clauses (Institute of London Underwriters) or any similar set of clauses*”. *FPA (Free of Particular Average)* standard constituye el resultado de reducir al mínimo común denominador las condiciones contempladas en determinados países. Sin embargo, existían Estados como Gran Bretaña donde en aquellos momentos no existía ninguna tradición en el aspecto asegurador.

<sup>219</sup> LMA. *Lloyd’s Market Association /IUA-International Underwriting Association of London* establece un acuerdo de mínimos en la cláusula C.

<sup>220</sup> Comentario al artículo 1.6 (relativo a la interpretación e integración de los Principios), Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, (UNIDROIT), *Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales*, 4 versión, Roma, 2016.

<sup>221</sup> “*The object of the consolidating method is to ascertain the common content of various legal regulations and thus to define the “common core of law” of them. This method aims at a factual ascertainment but not at doctrinal improvement of the law*”. SCHMITTHOFF, Clive M, “The unification or harmonization of law by means of standard contracts and general conditions”, *International and Comparative Law Quarterly*, 1968, Vol. 17, nº 3, p. 565.

regulaciones en busca del núcleo común. Este hecho supone que las citadas reglas “no reflejan las mejores prácticas, pero si las más aceptables”<sup>222</sup>. De esta forma, a través del método de consolidación las reglas Incoterms® mitigan las diferencias y salvan obstáculos que entorpecen el ágil comercio internacional. Este método supone un gran éxito al acercarse a la realidad comercial que viven los operadores del comercio diariamente en diferentes partes del mundo.

Siguiendo con el ejemplo relativo al seguro establecido en los Incoterms®, en particular con el término *CIF*, es preciso establecer que el seguro cubre el precio de la mercadería más un 10 % sobre el coste de la misma (110%). Esta práctica, aunque estaba muy extendida en la mayoría de los Estados occidentales, no era habitual en otros lugares como Australia, Bélgica o Canadá y se ha mantenido en las diferentes revisiones de los Incoterms® extendiéndose también al término *CIP*.

El carácter armonizador de estas reglas se plasma también en el lenguaje utilizado por los Incoterms®, ya que los mismos han intentado utilizar las mismas expresiones<sup>223</sup> que aparecen en importantes textos jurídicos de derecho material, de fuente convencional y de carácter unificador como la Convención de las Naciones Unidas sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías hecho en Viena el 11 de abril de 1980<sup>224</sup>.

## **b) Carácter no exhaustivo formado por distintas reglas**

Guiada por este espíritu armonizador, la Cámara de Comercio Internacional, en su recopilación por escrito de los Incoterms®, establece un catálogo de reglas que no tienen carácter exhaustivo. La citada organización no pretendía ni pretende en la actualidad regular todos los términos comerciales existentes. Este marcado carácter incompleto es propio de la *lex mercatoria*. Ya en el título de su obra inicial, como su propio nombre apunta, se establecen las “reglas uniformes para la interpretación de los principales términos de las compraventas internacionales”. La Cámara de Comercio

---

<sup>222</sup> DEBB GABRIEL, Henry, “Toward universal principles: the use of nonbinding principles in international commercial law”, *International Trade and Business Law Review*, 2014, Vol. 17, p. 254.

<sup>223</sup> Los redactores de los Incoterms® realizaron esfuerzos considerables para lograr tanta consistencia como fuera posible y deseable; y a la vez que evitaron utilizar expresiones diferentes con el mismo significado. A pesar de que los Incoterms® 2000 han utilizado la expresión "poner la mercancía a disposición del comprador", cuando las mercaderías se hallan al alcance del comprador en un lugar determinado, esta expresión debe interpretarse en el mismo sentido que la frase "entrega de las mercancías", utilizada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías". Publicación ICC 560, Introducción, p. 11.

<sup>224</sup> Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías hecha en Viena, el 11 de abril de 1980, *BOE* 16 de 30 de enero de 1991.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Internacional buscaba el consenso general en torno a aquellos términos que hubiesen alcanzado una “madurez jurídica suficiente”<sup>225</sup>.

En sus diferentes versiones, la Cámara de Comercio Internacional presenta un amplio abanico de términos que oscila entre seis y catorce términos. A lo largo de las distintas revisiones la organización añade nuevos términos, se modifican otros e incluso algunos desaparecen. Estas variaciones responden a las necesidades prácticas que estiman los comerciantes representados en la Cámara de Comercio Internacional.

En la revisión de los Incoterms® 2010 se simplificó y redujo el número de reglas a once que se ha mantenido en la reciente revisión de los Incoterms® 2020.

Los Incoterms® nunca han sido un producto único, sino que agrupan distintas variantes que se ofrecen a los usuarios para que opten por el término que se ajuste de manera adecuada a sus necesidades específicas. Las partes condicionarán su elección a aspectos tan diversos como la duración de su relación contractual, la confianza existente entre las partes, la situación geográfica en que se encuentran, el medio de transporte adecuado, la naturaleza de la mercadería objeto de la compraventa, el volumen y el valor de la misma, la venta en tránsito, la conveniencia de contratar seguro o las especialidades de la venta.

### c) Carácter profesional o técnico

La Cámara de Comercio Internacional, que representa al mundo empresarial, es la creadora de los Incoterms® y dota a estos términos comerciales de un marcado carácter profesional y técnico<sup>226</sup>. Este ámbito tan marcadamente sectorial es propio de la *lex mercatoria*. Las reglas Incoterms® no se aplican a ninguna profesión en concreto, sino que abarcan a todos aquellos actores del comercio internacional que quieran realizar una compraventa internacional<sup>227</sup>. Se trata de lo que Frédéric Eisemann denomina *horizontal standardization* que se relaciona con todos los ámbitos relacionados con el comercio<sup>228</sup>.

---

<sup>225</sup> EISEMANN, Frédéric, *Los usos de la venta comercial internacional*, Madrid, Servicio de estudios económicos, Banco exterior de España, 1979, p. 28.

<sup>226</sup> GUARDIOLA SACARRERA, Enrique, *La compraventa internacional y los Incoterms*, 4º edición, Barcelona, Centro de estudios de economía comercial, Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación, 1988, pp. 151 y 152.

<sup>227</sup> “*They are applicable across industries*” GILLETTE, Clayton P, “The Law merchant in the modern age: Institutional design and International Usages under the CISG”, *Chicago Journal of International Law*, Vol. 5, Nº 1, Article 12, 2004, p. 174.

<sup>228</sup> “*Vertical standardization occurs where trade usages are standardized in a particular trade, horizontal standardization applies across the board to all types of international sales*”. EISEMANN, Frédéric, *Die Incoterms in Handel und Verkehr*, Vienna 1963, p. 4, citado por SCHMITTHOFF, Clive M, “The

Los Incoterms® son vocablos utilizados por personas habituadas al comercio internacional y a su argot, dotados de un “aire de realismo”<sup>229</sup> que no poseen otros instrumentos internacionales. Responden a unos intereses específicos que tienen todos ellos, contribuyendo a crear un sentido de identidad en el grupo<sup>230</sup>, de corporativismo. Es un lenguaje conocido por todos los comerciantes, marcadamente profesional y exclusivo, que la mayoría de la ciudadanía ajena al comercio desconoce. Este matiz de profesionalidad es propio de sus orígenes y ha acompañado a las reglas Incoterms® a lo largo de los años.

En definitiva, los Incoterms® únicamente se aplican a las compraventas entre profesionales del comercio, principalmente personas jurídicas, sin importar su tamaño<sup>231</sup>, acostumbradas a los negocios con conocimientos y experiencia que, en líneas generales, no precisan ser protegidas en su ámbito de actuación. Este ámbito de aplicación personal tan marcado es consustancial a la misma naturaleza de los Incoterms®.

#### d) Carácter dinámico

La Cámara de Comercio Internacional, en la redacción de las reglas Incoterms® recoge *institutional definitions*<sup>232</sup>, que constatan los principales términos comerciales existentes que se adaptan los cambios sustanciales que afectan al comercio.

Son unas reglas que presentan un carácter dinámico acorde con el movimiento del comercio internacional. Parecen hacer suyo el viejo aforismo de Heráclito de Éfeso que proclama que “todo cambia, nada permanece y que lo único asegurado es el cambio”. Los Incoterms® no han permanecido inalterables, sino que han ido adaptándose a los

---

unification or harmonization of law by means of standard contracts and general conditions”, *International and Comparative Law Quarterly*, 1968, Vol. 17, nº 3, p. 556.

<sup>229</sup> “The involvement of the business community cannot only be seen in the creation of standard contracts, but it lends the type of unifying activity an air of realism which is not always present in similar activities of international lawyers”. SCHMITTHOFF, Clive M, “The unification or harmonization of law by means of standard contracts and general conditions”, *International and Comparative Law Quarterly*, 1968, Vol. 17, nº 3, p. 555.

<sup>230</sup> “Delivery terms as Incoterms contribute to a sense of association and group identity”. JOHNSON, William P, “Analysis of Incoterms as usage under article 9 of the CISG”, *University of Pennsylvania Journal of International Law*, 2013, Vol. 35, Issue 2, p. 430.

<sup>231</sup> “The Incoterms® rules are used every day by millions of enterprises of all sizes from around the world, including multinational enterprises (MNEs), micro-, small- and medium- sized enterprises (MSMEs) and individual practitioners”, en “ICC announces launch date for Incoterms 2020”, accessible en: [iccwbo.org](http://iccwbo.org).

<sup>232</sup> FRÉCON, Alain, “Practical considerations in drafting FOB terms in International Sales”, *International Tax & Business Lawyer*, 1985, Vol. 3, p. 358.

diferentes cambios. En sus inicios las variaciones que se producían en estas reglas afectaban principalmente a los medios de transporte utilizados. Las primeras versiones de los Incoterms® se centraban básicamente en el transporte marítimo<sup>233</sup> pero posteriormente pasaron asimismo a englobar al transporte terrestre, aéreo o multimodal. En la actualidad los términos comerciales polivalentes han adquirido una mayor importancia frente a los términos exclusivamente de carácter marítimo cuya utilización disminuye. Con el paso del tiempo, los cambios que afectan a los Incoterms® se relacionan no solo con los medios de transporte sino con otras áreas como la logística, los nuevos medios de comunicación, las demandas de seguridad, la llegada de internet y demás modificaciones que conlleva el mundo digital. El comercio y sus circunstancias está inexorablemente unido a las variaciones que se producen en el mundo exterior.

De nuevo, este aspecto puede ilustrarse con la adaptación de los Incoterms® que conllevan la obligación de asegurar las mercaderías a las vicisitudes que ocurren actualmente en el comercio y que motivan que cada vez se cubran más supuestos y no se limite solo de una cobertura de mínimos. En este sentido, la Cámara de Comercio Internacional cree necesario que, en el supuesto de que las partes no hayan estipulado expresamente la cobertura del seguro de transporte de mercaderías, las condiciones del seguro deban ser las adecuadas, teniendo en cuenta los usos del comercio, la naturaleza de la mercancía y otras circunstancias. Esta nueva fórmula ofrece al comprador una protección que se ajusta más a las particularidades de las distintas transacciones. La Cámara de Comercio Internacional reacciona de esta forma ante el creciente uso por parte de los comerciantes de la fórmula *CIF maximum cover*, que implicaba la solicitud al vendedor de contratar una póliza de máxima cobertura. En líneas generales, la cobertura mínima del seguro suele ser apropiada para algunas mercaderías como las materias primas, pero no suele ser adecuada para los productos manufacturados, entre otras causas porque no protege del hurto, robo o cuidado inapropiado<sup>234</sup>.

En la redacción de los Incoterms® 2020, tras múltiples debates sobre el tema, en defecto de pacto entre las partes, se ha mantenido la cobertura mínima del seguro, la cláusula “C” respecto al término marítimo *CIF*, más utilizado en la compraventa de materias primas, pero se ha considerado necesario incrementar la cobertura respecto a la regla *CIP*<sup>235</sup>, adaptándose a las nuevas necesidades del comercio. Este criterio sobre la

---

<sup>233</sup> GUZMÁN ESCOBAR, José Vicente, “Incoterms 2000, Sus relaciones con los contratos de transporte y Seguro”, *Revista de derecho privado*, 2001, n° 7, p. 52.

<sup>234</sup> “Esta insuficiencia se ve aún más acentuada cuando se trata de productos manufacturados de alta tecnología, que se ven amenazados a un mayor índice de robo, hurto o cuidado inapropiado”. BASOREDO-OTZERINJAUREGI, Irati, *La asignación del riesgo de la contraprestación en la compraventa internacional por tipo de mercancía y modelo de contrato*, 1ª edición, Cizur Menor (Navarra), Thomson Reuters, Aranzadi, 2018, p. 135.

<sup>235</sup> El apartado A5 del término *CIF* en los nuevos Incoterms® 2020, Publicación ICC 723, establece lo siguiente: “Seguro. A menos que se acuerde de otro modo o sea la costumbre en ese comercio en particular, el vendedor debe obtener, a sus propias expensas, un seguro de la carga que cumpla con la cobertura



cobertura mínima adoptado por los Incoterms® 2020 crea diferencias entre los dos términos que conllevan la obligación de pactar el seguro, aunque los contratantes son libres de pactar la cobertura que estimen más adecuada en cada caso. A pesar de que la Cámara de Comercio Internacional se haya pronunciado de tal sentido, en la actualidad existe la creencia generalizada de que la cobertura mínima del seguro es claramente insuficiente para las vicisitudes actuales del comercio, que abarcan aspectos tales como la contaminación, roturas de embalaje u otros desperfectos. Por ello, en determinadas áreas geográficas es aconsejable tener en cuenta las zonas de riesgo y completar el seguro con garantías que cubran los riesgos “de guerra, terrorismo y huelga”.

Los Incoterms®, con sus continuas adaptaciones, buscan como la *lex mercatoria* responder a las necesidades de los comerciantes para ser utilizados de forma generalizada y ello solo será posible si son capaces de reflejar las formas y hábitos más comunes de los comerciantes de todo el mundo.

#### e) Carácter neutro y equitativo

Los Incoterms® constituyen un conjunto de reglas de carácter neutro que no pretenden beneficiar a ninguna parte del contrato de compraventa al que hacen referencia. Tienen especial interés en mostrar un carácter imparcial y reflejar una transacción equilibrada entre los intereses de las partes. “Existe el convencimiento de que los Incoterms® han sido elaborados de forma equitativa por los operadores jurídicos intervinientes en una específica rama de la actividad comercial o industrial”<sup>236</sup>.

Históricamente, los términos comerciales se habían caracterizado por su *rigor commercialis* favoreciendo predominantemente los intereses del vendedor y, tal como establece Daniel E. Murray, los Incoterms® han realizado un claro esfuerzo por ser generosos con el comprador<sup>237</sup> en un afán de conseguir cierta equiparación de derechos y obligaciones de las partes en el contrato de compraventa.

En las primeras versiones de las reglas Incoterms®, como la de 1953, se constata un mayor número de términos considerados “de salida”, más favorables a los intereses

---

proporcionada por las cláusulas (A) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) o cualesquiera cláusulas semejantes que sean apropiadas para los medios de transporte utilizados. El seguro deberá contratarse con aseguradores o una compañía de seguros de buena reputación y dar derecho al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía a reclamar directamente al asegurador”.

<sup>236</sup> FÉRNANDEZ ROZAS, José Carlos y ARENAS GARCÍA, Rafael, *Derecho de los negocios internacionales*, 5ª edición, Madrid, Editorial Iustel, Portal Derecho S.A, 2016, p. 380.

<sup>237</sup> “It is submitted that the Incoterms in this respect are generous to the seller”. MURRAY, Daniel E, “Risk of loss of goods in transit: a comparison of the 1990 INCOTERMS with terms from other voices”, *University of Miami Inter- American Law review*, 1991, Vol. 23, nº 1, p. 97.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

del vendedor, mientras que había un menor número de términos favorables al comprador “de llegada”<sup>238</sup>. Es a partir de la revisión de 1990, que se han desarrollado mucho los términos de llegada, en consonancia con los nuevos tiempos en que se ha equilibrado la importancia entre compradores y vendedores en la economía global, tendiéndose a equiparar. Los Incoterms® buscan reflejar las necesidades del comercio, especialmente las de los países en vías de desarrollo, que son principalmente compradores de mercaderías.

Esta tendencia ha ido favoreciendo que cada vez más se utilicen los Incoterms® en cualquier parte del mundo. La Cámara de Comercio Internacional ha realizado grandes esfuerzos para alejarse de las connotaciones políticas, buscando que todos sus productos reflejen un ambiente neutro. Este aspecto intrínseco de la *lex mercatoria* se ve claramente reflejado tanto en la producción de sus reglas jurídicas (en el hecho de que no están elaboradas por ningún organismo con poder legislativo) como en la resolución de los conflictos que generan las transacciones internacionales (que son resueltos en una gran parte por organismos arbitrales).

En líneas generales, las necesidades del comercio internacional requieren unas reglas uniformes de carácter preventivo que proporcionen un sentimiento de justicia intrínseca y equidad.

#### **f) Incidencia de los Incoterms® sobre el precio**

La utilización de cada una de las distintas reglas Incoterms® conlleva una clara connotación económica. La premisa que preside las operaciones comerciales es el ánimo de lucro: comprar en base a la oferta más barata y vender al precio más alto posible. Los Incoterms® también han sido denominados como “cláusulas de precio”, ya que cada término redactado *ex ante* permite determinar los elementos que lo componen y tiene una influencia directa sobre el precio final de la compraventa<sup>239</sup>.

Los distintos Incoterms®, (aunque no son exclusivamente ni incluso principalmente indicadores de precios, tal como establece la nueva revisión de los Incoterms® 2020), regulan con detalle las obligaciones del vendedor y del comprador y constituyen un juego de condiciones generales que influye sobre el precio. El importe total viene determinado por todas aquellas partidas que cada parte tiene que abonar según

---

<sup>238</sup> En la versión de los Incoterms® 1953, existían nueve términos, pero únicamente tres eran favorables al comprador (Sobre el buque, indicando puerto de destino en el punto de descarga del buque convenido; Entregado en frontera, y Entregada lugar convenido en el país de importación libre de derechos).

<sup>239</sup> En la actualidad, tal como establecen los expertos, los Incoterms® sirven para calcular el precio de los productos en base a las partidas que engloban estos términos. En la India utilizan habitualmente el término *CIF* para calcular el valor de los bienes mientras que en otros lugares como Sudáfrica se calcula en base al precio *FOB* de los bienes.

las responsabilidades que adquiriera. Las partes obtendrán precios más asequibles atendiendo a variables como la proximidad de la operación (que conlleva un conocimiento más adecuado del mercado, de la normativa, de las costumbres) o el volumen de la contratación.

Las diferentes partidas que incluyen las reglas Incoterms® sirven de referencia a los profesionales del comercio para calcular un precio de exportación. A modo muy simple se podría establecer que una cláusula *EXW* supone el coste total final del producto, mientras que una regla *FOB* añadiría a este importe los gastos de embarque en origen, un término *CFR* a su vez añadiría al costo del *FOB* el importe de flete internacional y una regla Incoterms® *CIF* añadiría al importe del *CFR* el coste por contratar un seguro. Por último, en la categoría de las reglas Incoterms® “D”, una cláusula *DDU* (no existente en la actualidad) añadiría al costo del *CIF* los costos de importación en destino sin incluir los impuestos<sup>240</sup> y finalmente un *DDP* añadiría al coste del *DDU* los costos de importación en destino. Como es lógico presuponer, todas estas partidas suponen un montante económico de gran importancia que encarece considerablemente las mercaderías.

Es por ello que, en líneas generales, los compradores prefieren pactar reglas Incoterms® de corto alcance como las de la familia “F” y el vendedor suele tender a proponer condiciones de mayor alcance como los de la familia “C”. Muchos expertos aconsejan en líneas generales vender utilizando una regla Incoterms® *CIF* y comprar acordando un término *FOB*. Es una forma de que las partes controlen en la mayor medida posible los riesgos incluyéndolos en la partida del precio. Esta incidencia en el precio es la que marca la importancia de este instrumento, su carácter práctico y el interés de todos los comerciantes en los Incoterms®. Por esta razón la doctrina los considera como un conjunto de reglas relativas a la interpretación de los términos habitualmente utilizados que determinan el precio y la entrega de la mercadería en el comercio internacional<sup>241</sup>.

---

<sup>240</sup> Sentencia del Juzgado de Primera Instancia 10 de Bilbao 688/2003, de 20 de diciembre de 2003, (JUR 2004/2727), F.D.3º. En este litigio las partes discrepaban sobre el término comercial pactado, un término *CIF Houston* puerto de entrega o un *DDU*, que lógicamente conllevan distintos costes para las partes. Las pruebas documentales aportadas fueron decisivas para acreditar el término pactado.

<sup>241</sup> GOODE, Roy, “Reflections on the harmonization of commercial law”, *International Uniform Law Review*, 1991, p. 69.

En el mismo sentido se pronuncia Sixto Sánchez Lorenzo al contemplar las reglas Incoterms® como cláusulas de entrega que tienen incidencia sobre el precio (*price quotations*). CHECA MARTÍNEZ, Miguel, “Capítulo 4.1. Cláusulas de ejecución del contrato, Cláusulas de entrega: Los Incoterms” en SÁNCHEZ LORENZO, Sixto, ARENAS GARCÍA, Rafael y otros, *Cláusulas en los contratos internacionales: redacción y análisis*, 1º edición, Barcelona, Editorial Atelier, Libros jurídicos, 2012, p. 332.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

### **g) Carácter facultativo**

Los Incoterms® son unos términos comerciales de carácter facultativo. Este matiz aparece ya en sus orígenes, en la primera versión de la redacción de los términos comerciales, en 1936. Las partes son libres de utilizarlos o no en sus relaciones comerciales, ya que no son reglas de aplicación automática. Este aspecto es propio de todos los instrumentos constitutivos de la *lex mercatoria*. Una parte no impone a la otra el uso de una cláusula Incoterms® sino que es fruto de la negociación entre las partes, al reflejar la voluntad de los comerciantes en cada acuerdo. Es en esta flexibilidad donde descansa la principal fuerza de los Incoterms®.

Es preciso hacer constar que los Incoterms® no contemplan la posibilidad de que las partes contratantes alteren los términos comerciales. Sin embargo, es frecuente que algunos comerciantes deseen modificarlos, buscando una mayor precisión y utilicen expresiones como *EXW loaded* o *CIF unloaded*. La modificación de los Incoterms® genera múltiples problemas y la Cámara de Comercio Internacional no recomienda estas prácticas porque entrañan riesgos y desdibujan el modelo. Por esta razón las publicaciones de los Incoterms® recomiendan a las partes que estipulen de forma clara en su contrato la finalidad que persiguen con estas variantes.

La consecuencia de este carácter facultativo es que no puede exigirse el uso de los Incoterms® a través de medidas coercitivas ni de sanciones reputacionales<sup>242</sup>. Su uso dependerá del poder de persuasión que tiene la Cámara de Comercio Internacional promocionando sus instrumentos entre sus miembros y sobre todo de la utilidad de los mismos.

### **h) Carácter instrumental y eficiente**

Finalmente, los Incoterms® constituyen unas reglas que buscan facilitar las actuaciones a los comerciantes por lo que tienen un marcado carácter instrumental que forma parte de su esencia. Los Incoterms® buscan aclarar, definir, precisar los términos comerciales y su alcance con el objetivo de prevenir o evitar conflictos entre comerciantes.

Este propósito de conseguir claridad y precisión conllevó, en 1936, que las reglas Incoterms® eliminasen cualquier referencia al seguro habitual del sector, (*determined by the custom of the trade*) en el término *CIF* atendido que acarreaba ambigüedad en sus requisitos.

---

<sup>242</sup> “Although the ICC promulgates and publicizes these rules, it does not provide any mechanism for enforcing them. Nor does the ICC provide a repository of knowledge concerning compliance with or violation of these rules”. GILLETTE Clayton P, “The Law merchant in the modern age: Institutional design and International Usages under the CISG”, *Chicago Journal of International Law*, 2004, Vol. 5, n ° 1, Article 12, p. 175.

Los Incoterms®, al igual que la *lex mercatoria* son concebidos desde sus inicios como instrumentos útiles y eficientes, que ayudan a los comerciantes en sus transacciones diarias.

## 2.6. Ámbito de aplicación de los Incoterms®

En la práctica comercial, las reglas Incoterms® coexisten con las distintas reglas jurídicas<sup>243</sup> reguladoras del contrato de compraventa internacional de mercaderías. Para analizar esta interacción de instrumentos, resulta preciso abordar el estudio del ámbito de aplicación de los Incoterms®.

### 2.6.1. Ámbito de aplicación material. *Ratione materiae*

Tal como establece de forma expresa la Cámara de Comercio Internacional, “los Incoterms® no están pensados para reemplazar los términos contractuales necesarios en un contrato de compraventa completo, ya sea mediante la incorporación de términos típicos, así como de términos negociados individualmente”<sup>244</sup>. En los Incoterms® 2020 se puntualiza que los términos comerciales no son en sí mismos un contrato de compraventa; solo forman parte de ese contrato cuando se incorporan a uno ya existente<sup>245</sup>. Por consiguiente, su campo de actuación abarca unos aspectos limitados<sup>246</sup>, relativos al ámbito comercial como es propio de todos los instrumentos de la *lex mercatoria*. Este tipo de términos comerciales no pueden condensar todas las condiciones propias de un contrato tan complejo como el de compraventa<sup>247</sup>.

---

<sup>243</sup> GARCIMARTIN ALFEREZ, Francisco J, *Derecho Internacional Privado*, 4º edición, Madrid, Editorial Civitas, 2017, pp. 42 y 43.

<sup>244</sup> *Incoterms® 2000*, Publicación ICC 560, p. 8.

<sup>245</sup> *Incoterms® 2020*, Publicación ICC 723 ES, p. 5.

<sup>246</sup> “*This type of standardization does not attempt to cover the whole gamut of rights and duties born of the contractual relationship, from formation at one end of the scale to such matters as discharge, rescission and remedies for breach of contract on the other*”. EISEMANN, Frédéric, “Incoterms and the British Export trade”, *Journal of business Law*, 1965, Issue 114, p. 116.

<sup>247</sup> En este sentido es clarificadora la sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 59/2010 (Sección 15), de 11 de marzo de 2010 (recurso 229/2009), ECLI: ES: APB: 2010:2757, (AC 2010/960). “Si bien es cierto que, conforme al Incoterm *CIF*, en la relación contractual entre comprador y vendedor quien corre con los riesgos del transporte es el comprador, es asimismo cierto que *los Incoterms no disciplinan las obligaciones entre las partes del contrato de transporte ni, tampoco, regulan todas las obligaciones surgidas del contrato de compraventa*”, F.D.2º (cursiva añadida).

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Los Incoterms® no son, por tanto, un elemento autosuficiente por sí mismo. Son instrumentos que se encuentran enmarcados en el contrato de compraventa<sup>248</sup> y regulan única y exclusivamente cuatro materias: el lugar de la entrega de las mercaderías, la transferencia de los riesgos, la repartición de los gastos y las formalidades documentarias<sup>249</sup>. En definitiva, se trata, tal como ponen de manifiesto autores como Clive M. Schmitthoff, de una *partial standardization*<sup>250</sup>.

Los Incoterms® no han ampliado nunca su ámbito de aplicación material limitándose a regular las cuatro materias citadas. Este aspecto diferencia estas reglas de otros instrumentos como los Principios Unidroit, cuyas nuevas ediciones abarcan cada vez más temas y no pretenden ser una revisión, sino que su objetivo es abordar otras cuestiones que puedan interesar a la comunidad internacional.

Asimismo, es necesario remarcar que los Incoterms® no se aplican a otros contratos, aunque se encuentran vinculados a muchos de ellos como el contrato de transporte<sup>251</sup>, el de seguro<sup>252</sup> y el de almacenaje<sup>253</sup>. En esta línea, Remigi Palmés puntualiza que “los Incoterms® son la columna vertebral del comercio internacional, ya

---

<sup>248</sup> “It is necessary to emphasize that the Incoterms rules are only rules for the interpretation of terms of delivery and not of other terms of the contract of sale”. RAMBERG, Jan, *ICC Guide to Incoterms*® 2010, Publicación ICC 720 E, 2011.

<sup>249</sup> “Los Incoterms regulan los cuatro aspectos básicos del contrato de compraventa internacional: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de gastos y los trámites de documentos aduaneros”. Sentencia del Juzgado Mercantil de Barcelona 83/2015 (Sección 1), de 28 de mayo de 2015, ECLI: ES: JMB: 2015: 202, (JUR 2015/236205), F.D.2º.

<sup>250</sup> “Unlike the standard contracts prepared by trade associations or the United Nations Economic Commission for Europe, they are not total standardization devices but aim only at partial standardization of certain terms of the contract, viz., the terms relating to the delivery of the goods and allocation of costs”. SCHMITTHOFF, Clive M, “The unification or harmonization of law by means of standard contracts and general conditions”, *International & Comparative Law Quarterly*, 1968, Vol. 17, nº 3, p. 557.

<sup>251</sup> “Los Incoterms cuyos preceptos regulan modalidades del contrato de compraventa internacional que no son de aplicación al contrato de transporte marítimo que es objeto de dilucidación en este pleito por lo que la referencia como argumento de la sentencia recurrida a la cláusula *FOB* es improcedente” Sentencia del Tribunal Supremo 157/1997 (Sala Civil), de 3 de marzo de 1997 (recurso 1051/1993), (RJ 1997/1638), F.D.2º (cursiva añadida).

<sup>252</sup> Únicamente en las compraventas bajos los términos *CIF* (marítimo) y *CIP* (multimodal) el vendedor se encuentra obligado a contratar un seguro. En los demás Incoterms es puramente facultativo. En el contrato de compraventa no existe ninguna obligación de asegurar la mercadería, aunque es práctica habitual hacerlo para aportar seguridad a la operación.

<sup>253</sup> Regulado por el artículo 171 de la Ley 9/2013 de 4 de Julio por la que se modifica la Ley 16/1987 de 30 de Julio de Ordenación de los transportes terrestres y la Ley 21/2003 de 7 de julio, de seguridad aérea. (BOE 160 de 5 de Julio de 2013, pp. 50239-50289), disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2013/07/05/pdfs/BOE-A-2013-7320.pdf>.

que tienen vínculos directos con las distintas materias que lo configuran (transporte, logística, aduanas, fiscalidad, contratación internacional, formas de pago, marketing internacional)”<sup>254</sup>. Este aspecto ha sido corroborado por la jurisprudencia en múltiples ocasiones<sup>255</sup>.

Los Incoterms® se aplican única y exclusivamente al contrato de compraventa, no al de transporte, como erróneamente algunos profesionales han interpretado dando lugar a múltiples malentendidos y confusiones. Pese a que son dos contratos independientes<sup>256</sup>, (tal como acredita reiteradamente la jurisprudencia)<sup>257</sup>, están muy relacionados en el comercio internacional<sup>258</sup> y sus contenidos deberían estar coordinados tal como establece la reciente versión de los Incoterms® 2020.

Un ejemplo muy ilustrativo de la confusión en esta materia lo encontramos en las variantes de los Incoterms® *Fob stowed (FOBS)*<sup>259</sup>, *Fob trimmed (FOBT)* o *Fob stowed and trimmed (FOBST)*, que hacen referencia a los conceptos de estiba y de trinca, propios

---

<sup>254</sup> PALMES COMBALIA, Remigi, *Cómo usar bien los Incoterms*, 1º edición, Valencia, IGG Marge S.L, 2005, pp. 16 y 17.

<sup>255</sup> “Los Incoterms, que son un conjunto de normas internacionales para la interpretación de los términos de intercambio comercial más comunes, que definen las posiciones *en donde comienzan y terminan los riesgos de los embarcadores, transportadores y consignatarios*” Sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia 53/2015 (Sección 6), de 2 de marzo de 2015 (recurso 65/2015), ECLI: ES: APV: 2015:1182, (JUR 2015/146590), F.D.2º (cursiva añadida).

<sup>256</sup> La sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 59/2010 (Sección 15), de 11 de marzo de 2010 (recurso 229/2009), ECLI: ES: APB: 2010:2757, (AC 2010/960), establece que: “La existencia de una venta marítima con entrega indirecta de las mercancías y de un contrato de transporte marítimo de las mercancías no enturbia la delimitación jurídica de las partes contractuales de cada uno de los distintos negocios jurídicos y, por ende, de sus obligaciones y responsabilidades. *Los vínculos consustanciales fácticos existentes entre la compraventa y el transporte no afectan a la autonomía jurídica de cada contrato*”, F.D.2º (cursiva añadida).

<sup>257</sup> “Los Incoterms no disciplinan las obligaciones entre las partes del contrato de transporte ni, tampoco, regulan todas las obligaciones surgidas del contrato de compraventa”. Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 358/2012 (Sección 15), de fecha 7 de noviembre de 2012 (recurso 235/2012), ECLI: ES: APB:2012: 14937, (JUR 2013/83775), F.D.3º.

<sup>258</sup> Los Incoterms se han adecuado a la entrada en vigor de las Reglas de Rotterdam, en septiembre de 2009, que se ajustan a las necesidades actuales del comercio internacional y de la logística. No sólo se ocupa de cubrir los trayectos “puerto” a “puerto” sino “puerta” a “puerta”. Convención de las Naciones Unidas sobre el contrato de transporte internacional de mercancías total o parcialmente marítimo, firmado en Rotterdam, el 23 de septiembre de 2009 (Reglas de Rotterdam), disponible en: [www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/transport/Rotterdam\\_Rules/Rotterdam-Rules-S.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/transport/Rotterdam_Rules/Rotterdam-Rules-S.pdf).

<sup>259</sup> Sentencia del Tribunal Supremo (Sala del Contencioso-Administrativo), de 14 de mayo de 1987, (RJ 1987/3606). Esta sentencia establece que la mercancía (cemento) ha de ser colocada sobre el buque y, por tanto, ha de incluir la carga y estiba, F.D.3º.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

del contrato de transporte y no del contrato de compraventa, que hace referencia a la carga o descarga de la mercadería.

Para clarificar la situación, la Cámara de Comercio Internacional, en la introducción de la publicación correspondiente a la revisión de 1990<sup>260</sup>, estableció que “ha de insistirse en que los Incoterms® solo se refieren a términos comerciales usados en los contratos de compraventa y, por consiguiente, no se trata de términos (a veces de denominación igual o parecida) que pueden usarse en contratos de transporte, especialmente como condiciones de diversas pólizas de fletamento”. En definitiva, son reglas que solamente se ocupan de la parte que paga el transporte y de aquella que deba asumir los riesgos relacionados<sup>261</sup>.

Los Incoterms® se mantienen fieles a su esencia y a sus orígenes, “describen principalmente las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancías de la empresa vendedora a la compradora”<sup>262</sup>. Estos aspectos los regulan de forma detallada, minuciosa y fácilmente comprensible para los usuarios.

A nuestro entender, tal como ha confirmado la última versión de las reglas Incoterms® 2020, la función principal de los Incoterms® reside en regular el lugar de entrega de las mercaderías y la transferencia de los riesgos, aspectos que están íntimamente relacionados. Es por ello que algunas veces se han denominado a los Incoterms® como “condiciones de entrega”<sup>263</sup> en el sentido de que abarcan el lugar y el momento en que se transfiere el riesgo o *periculum* del vendedor al comprador. Son reglas que responden a una preocupación central: repartir en el espacio y en el tiempo los riesgos del desplazamiento internacional de mercaderías; y cada modalidad tiene un “punto crítico” único<sup>264</sup>.

Los Incoterms® tienen asimismo otra función más secundaria, de carácter eminentemente práctico, que consiste en regular la repartición de gastos y las

---

<sup>260</sup> Publicación ICC 460, Introducción, punto 15.

<sup>261</sup> Los gastos que se ocasionan en el puerto (manutención portuaria, carga y descarga) son competencia del contrato de transporte que es independiente y autónomo del contrato de compraventa.

<sup>262</sup> *Incoterms*® 2010, Publicación ICC 715-S, primer párrafo de su introducción, p. 7.

<sup>263</sup> CHECA MARTÍNEZ, Miguel, “Capítulo 4.1. Cláusulas de ejecución del contrato, Cláusulas de entrega: Los Incoterms” en SÁNCHEZ LORENZO, Sixto, ARENAS GARCÍA, Rafael y otros, *Cláusulas en los contratos internacionales: redacción y análisis*, 1º edición, Barcelona, Editorial Atelier, Libros jurídicos, 2012, p. 331.

<sup>264</sup> LE MASSON, Didier y STENA, Sibille, “Capítulo 1. Los Incoterms” en DÉRAINS, Yves y GHESTIN, Jacques, *La Convention de Vienne sur la vente internationale et les incoterms*, Paris, Droit des Affaires, Centre de droit des obligations de l’Université de Paris, I, L.G.D.J, 1990, p. 150.



formalidades documentarias. En cada una de las reglas Incoterms® se establecen las obligaciones de las partes relativas a distintos aspectos tales como el contrato y pago del transporte, seguro, en su caso, el pago de las operaciones de verificación de documentos, la tramitación de las licencias de importación y de exportación o la información debida entre las partes para llevar a buen término la operación de transporte.

En definitiva, los Incoterms® regulan, de forma detallada en cada variante, el lugar donde se produce la entrega y las obligaciones de cada parte relativas al transporte, seguros, en su caso, documentación, y qué parte asume el riesgo en cada momento. El gran valor de Incoterms® reside en haber conseguido en un pequeño, pero crucial ámbito de actuación, resolver de forma satisfactoria los intereses del mundo empresarial.

### 2.6.2. Ámbito de aplicación territorial o espacial. *Ratione loci*

El reducido ámbito de aplicación material de los Incoterms® contrasta con su ámbito de aplicación territorial que es muy extenso. La aplicación de los Incoterms®, al igual que ocurre con la mayoría de instrumentos que forman parte de la *lex mercatoria*, no tiene ninguna limitación de tipo territorial o geográfica. De hecho, la Cámara de Comercio Internacional los difunde a través de sus comités nacionales por todos los rincones del planeta.

No obstante, y tal como establecen algunas sentencias norteamericanas<sup>265</sup>, el uso de las reglas Incoterms® en la actualidad no es universal pero sí internacional. Es un matiz, a considerar, atendido que pese a la intención de la Cámara de Comercio Internacional y a su clara vocación universal todavía no se ha conseguido totalmente.

En clave de Derecho comparado, la jurisprudencia de distintos ordenamientos jurídicos considera los Incoterms® como “*the most widely recognized sets of non statutory definitions for international trade*”<sup>266</sup>.

Los Incoterms® inicialmente estaban pensados para la compraventa internacional, tal como su nombre apunta, pero la Cámara de Comercio Internacional no estableció ningún criterio de internacionalidad como establecen otras reglas jurídicas<sup>267</sup>.

---

<sup>265</sup> Sentencia norteamericana del Federal Appellate Court (5th Circuit), de 11 de junio 2003, Clout 575, *BP Oil International v. Empresa Estatal Petróleos de Ecuador case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030611u1.html>.

<sup>266</sup> SPANOGLE, John A, “Incoterms and UCC, article 2, Conflicts and confusion”, *The International Lawyer*, 1997, Vol. 31, n° 1, p. 128.

<sup>267</sup> Los Principios Unidroit, en el comentario al Preámbulo establecen “Existe la presunción de que el concepto de internacionalidad de los contratos debe ser interpretado en el sentido más amplio posible, para que únicamente queden excluidas aquellas relaciones contractuales que carezcan de todo elemento de internacionalidad (esto es, cuando todos los elementos trascendentes del contrato tengan puntos de conexión

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

A raíz de la publicación de la versión del año 2000, la Cámara de Comercio Internacional posibilitó la aplicación de las reglas Incoterms® a las compraventas nacionales. En la revisión de los Incoterms® 2010 se hace referencia expresa a su aplicación a compraventas de carácter nacional. Su título reza de forma explícita: “Incoterms®2010 de la Cámara de Comercio Internacional (ICC). Reglas ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales”. La reciente versión de las reglas Incoterms® 2020 ha mantenido la misma postura respecto a la posibilidad de aplicar las reglas citadas reglas a las operaciones nacionales.

La globalización actual de la economía, que no conoce fronteras físicas, y el incremento de las organizaciones supranacionales, lleva implícita una visión global del mercado. Poco a poco, desaparecen las diferencias entre las transacciones domésticas y las internacionales y los comerciantes perciben cómo soluciones que se aplican al ámbito internacional resultan prácticas y útiles para responder a situaciones del ámbito nacional.

### **2.6.3. Ámbito de aplicación temporal. *Ratione temporis***

El ámbito de aplicación temporal de los Incoterms® es muy peculiar, ya que son unas reglas que tienen carácter indefinido. Aunque la Cámara de Comercio Internacional establezca en las últimas versiones de las reglas Incoterms® de forma impropia la fecha de su entrada en vigor<sup>268</sup>, la nueva versión no deroga las anteriores. Esto constituye una clara diferencia respecto al *hard law*, en el que las nuevas disposiciones que emanan del poder legislativo derogan las anteriores<sup>269</sup>.

En otras palabras, todas las versiones de los Incoterms® están vigentes. Por tanto, nos encontramos con que los comerciantes tienen la posibilidad de utilizar la versión que deseen y que constará plasmada por escrito en su contrato o en documentos relacionados con el mismo tales como facturas o albaranes. Del mismo modo, las instancias jurisdiccionales o arbitrales cuando resuelven las distintas controversias en sus resoluciones deberán hacer referencia a las diferentes versiones, que no siempre coinciden con la última versión publicada de los Incoterms®<sup>270</sup>.

---

con una sola nación). Instituto Internacional para la unificación del derecho privado, (UNIDROIT), *Principios UNIDROIT de los Contratos Comerciales Internacionales*, 4º versión 2016, disponible en: <https://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2016/principles2016-e.pdf>.

<sup>268</sup> Así en la versión de los Incoterms® 2000, se estableció como fecha de entrada en vigor el 1 de enero de 2000, en la versión de los Incoterms® 2010 se puntualizó que serían aplicables a partir del 1 de enero de 2011 y en los Incoterms® 2020 se ha consignado que se podrán aplicar a partir del 1 de enero 2020.

<sup>269</sup> El artículo 2.2 del Código Civil establece que: “Las leyes solo se derogan por otras posteriores”.

<sup>270</sup> A nivel de la Unión Europea, la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala 5º), de 19 de diciembre de 2013, C-563/12, *Caso BDV Hungary Trading contra Nemzeti Adó*, ECLI: EU: C: 2013:854

## 2. Los Incoterms®

Resulta ilustrativa la sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona, de 27 de febrero de 2012<sup>271</sup>, que versa sobre un contrato suscrito en el año 1987 en el que en su articulado se establece que “los términos comerciales según el citado contrato se registrarán por los Incoterms 1953”. Es decir, que estando vigentes los Incoterms® 1980 en el momento en que se suscribe el contrato las partes acuerdan que se aplicarán unos anteriores.

En la actualidad podemos encontrar contratos que incluyan Incoterms® que han desaparecido en la última versión publicada. Suelen ser escasos los casos que encontraremos hoy en día de contratos recientes que remitan a los Incoterms 1936 o 1953 o a versiones posteriores. La razón es simple, no están adaptados a las nuevas necesidades y realidades del comercio como las comunicaciones electrónicas. Únicamente en algunas ocasiones encontraremos en algunos contratos remisiones a la versión anterior de las reglas Incoterms®. La publicidad realizada por la Cámara de Comercio Internacional en la difusión de las diferentes versiones es muy rápida; y además durante el tiempo de la revisión están implicados todos los comités del planeta que lo comunican a todos sus miembros.

No obstante, y como regla general, cuando se mencionan los Incoterms® y no se establece la versión a la que hacen referencia, los árbitros y los tribunales suelen considerar aplicable la última versión de las reglas vigente en el momento de conclusión del contrato<sup>272</sup>.

Una vez observadas las características y ámbito de aplicación de los Incoterms® comprobamos que cumplen con todos y cada uno de los requisitos propios de la *lex mercatoria*. Son reglas de carácter facultativo que plasman lo que se considera el derecho vivo adaptado a las vicisitudes del comercio tan cambiante a lo largo del tiempo y que se presenta como útil para sus destinatarios, los comerciantes.

---

hace referencia, en el apartado 12, a los Incoterms 2000 y a nivel nacional la sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia 248/2005 (Sección 9), de 27 de mayo de 2005 (recurso 161/2005), (JUR 2005/195422), hace referencia a la versión de los Incoterms 1990, F.D.3º.

<sup>271</sup> Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 38/2012 (Sección 11), de 27 de febrero de 2012 (recurso 603/2011), ECLI: ES: APB: 2012:709 A, (JUR 2012/108790), F.D.2º.

<sup>272</sup> “When the parties do not specify which edition of the Incoterms they are referring to, the latest version at the time of contract conclusion is considered applicable”. Apartado 4 de la sentencia suiza del Tribunal Cantonal de Valais (*Higher Cantonal Court*), de 28 de enero de 2009, Case nº C1 0845, *Fiberglass composite materials case*, accesible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090128s1.html>.

## 2.7. Clasificación de los Incoterms®

La Cámara de Comercio Internacional ha utilizado tres modalidades para clarificar y organizar los diferentes términos comerciales atendiendo a distintos criterios, que no son excluyentes y pueden ser utilizados a la vez.

El principio rector que informa los Incoterms® desde su primera versión hasta la actual consiste en presentar los diferentes términos comerciales de manera que las obligaciones del vendedor se fuesen incrementando al pasar de uno a otro. La primera clasificación y la más clara de los Incoterms® fue establecida en 1990 y hace referencia a las responsabilidades y obligaciones adquiridas por las partes, tanto por el vendedor como por el comprador. Fue fruto del trabajo de los expertos de la Cámara de Comercio Internacional, en concreto de un grupo de trabajo que se denominó “términos comerciales” presidido por el Dr. Hans de Wries. Se optó por dividir a los términos comerciales en cuatro grupos o familias con letras mayúsculas; términos “E”, “F”, “C” y “D”. Esta clasificación permite de forma fácil y muy didáctica determinar las obligaciones de las partes, pasando de las menores obligaciones, costes y riesgos para el vendedor (término “E”) hasta las mayores para el mismo (términos “D”).

El grupo “E” ha estado siempre formado por un único término: el *EXW*. Impone como única obligación al vendedor, la de poner las mercaderías a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor.

Los contratos de venta en condiciones “F” (sin pago transporte principal) y “C” (con pago transporte principal) son contratos en los que el vendedor completa el cumplimiento de la entrega en el ámbito correspondiente al vendedor, en el transporte previsto por lo que a menudo suelen denominarse ventas “de embarque”<sup>273</sup>. El grupo “F” implica la entrega de las mercaderías al transportista designado por el comprador, mientras que el grupo “C” supone que el vendedor contrata el transporte, pero sin asumir los riesgos de pérdida o daños a las mercancías o los gastos adicionales por hechos ocurridos después de la carga o despacho. Este hecho se explica porque, en el transporte marítimo, al transmitir al comprador el documento llamado “conocimiento de embarque” las mercancías han pasado a ser propiedad de dicho comprador, de modo que éste puede vender, a su vez, la mercancía que se encuentra en navegación, con lo que parece lógico que, si la mercancía perece o se deteriora, sea el comprador, propietario ya de la misma, el que soporte el riesgo.

Finalmente, el grupo “D” establece que el vendedor tiene que soportar todos los costes y riesgos necesarios para llevar la mercancía al lugar de destino.

El segundo criterio de clasificación de los Incoterms® distingue, según el lugar de ejecución de la obligación de venta, entre términos denominados de salida y de llegada.

---

<sup>273</sup> *Incoterms*® 2020, Publicación ICC 723, introducción, p. 8.

Hace referencia al punto crítico en que el vendedor ha cumplido con su obligación de entrega. Únicamente, en los términos D, la obligación del vendedor se extiende hasta el lugar de destino. Bajo los restantes términos el vendedor finaliza con su obligación en el lugar de salida, ya sea en su establecimiento (término “E”), o con la entrega al transportista (términos “F” y “C”). Estos dos últimos se consideran como entregas indirectas o “contratos de expedición”.

Finalmente, existe un tercer criterio que clasifica las reglas Incoterms® atendiendo al modo de transporte. Aunque en sus inicios las reglas Incoterms® distinguían entre términos adecuados a determinados medios de transporte, (*FOT, Free on truck, FOR, Free on rail, FOB AIRPORT*), desde la versión del año 2000 distinguen entre términos polivalentes<sup>274</sup> y términos exclusivos para el transporte marítimo y vías navegables interiores<sup>275</sup>. Es preciso puntualizar que los términos polivalentes incluyen, no solo el transporte multimodal, sino también otras opciones de intermodalidad como el transporte “combinado” y el transporte “unimodal”. Este criterio ha sido el utilizado en las últimas versiones de las reglas Incoterms® pero sigue siendo compatible con los otros dos criterios establecidos.

En definitiva, las distintas formas de agrupar las reglas Incoterms® facilitan su conocimiento y ayudan a los comerciantes a utilizarlos de forma correcta.

### 2.8. Las diferentes versiones de los Incoterms®

Los Incoterms®, tal como establece la Cámara de Comercio Internacional, necesitan ser actualizados con regularidad por expertos en comercio internacional, para adaptarse a la evolución constante de las prácticas mercantiles, los tipos de mercancías, los medios de transporte y la normativa jurídica internacional.

Desde su primera redacción, en 1936, se han producido diversas revisiones. Las primeras de ellas se produjeron en 1953, en 1967, en 1976. En los últimos cuarenta años se han producido cuatro actualizaciones, periódicamente cada diez años: en 1980, en 1990, en 2000, en 2010 y la última publicada en 2020.

Las diferentes versiones de los Incoterms® responden a la evolución del comercio. En la primera redacción de 1936, la Cámara de Comercio Internacional se preocupó esencialmente del comercio de productos básicos que giraba en torno al

---

<sup>274</sup> Las reglas Incoterms® apropiadas para cualquier modo o modos de transporte, también denominadas polivalentes son las reglas *EXW, FCA, CPT, CIP, DAT* (a partir de Incoterms® 2020 denominado *DPU, DAP, y DDP*).

<sup>275</sup> Las reglas Incoterms® apropiadas para el transporte marítimo y vías navegables interiores son las reglas *FAS, FOB, CFR y CIF*.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

comercio marítimo, que abarcaba más de dos terceras partes del comercio. Las reglas Incoterms® fueron denominadas por los usuarios, “términos de entrega” y recogían en cada término comercial de forma clara las obligaciones del vendedor y del comprador. El lugar de entrega se encontraba principalmente al costado del barco o en un punto en el que las mercaderías habían traspasado la borda<sup>276</sup>. En 1936, la Cámara de Comercio Internacional recopiló seis términos comerciales<sup>277</sup> tres de los cuales se mantienen en la actualidad: *EXW*, *FOB* y *CIF*.

Pese a los grandes esfuerzos realizados por la Cámara de Comercio Internacional, esta versión inicial de los Incoterms® no alcanzó el éxito esperado al considerar algunos operadores comerciales, especialmente los de nacionalidad británica, que estaba claramente influenciada por el Derecho continental<sup>278</sup>.

Tras el paréntesis del período de la segunda guerra mundial, en 1945, se añadieron tres nuevos términos<sup>279</sup>: uno marítimo (*FAS*, vigente en la actualidad) y los otros dos adecuados para el transporte terrestre.

La siguiente revisión de los Incoterms®, realizada en 1953<sup>280</sup>, superó los primeros obstáculos y recogió de forma expresa todas las sensibilidades del comercio de la época, de manera sistematizada y unificada. Esta nueva redacción, aprobada por unanimidad<sup>281</sup>,

---

<sup>276</sup> “The first version of the Incoterms was clearly focused on commodity trading and fixed the important delivery points at the ship’s side or at the moment when the goods are taken on board the ship. The risk transfer point in the latter case was deemed to be the moment when the goods passed the ship’s rail”. RAMBERG, Jan, *ICC Guide to Incoterms® 2010*, Publicación ICC 720 E, 2011, p. 8.

<sup>277</sup> Se trataba de los términos: *Ex Works*, *FOB*, *C&F* (posteriormente denominado *CFR*), *CIF*, *Ex Ship*, *Ex Quay* (posteriormente *DES* y *DEQ*).

<sup>278</sup> Nota del secretario general, *Incoterms y otros términos comerciales*, A/CN.9/ 14 de 9 de enero de 1969, de la Asamblea General de Naciones Unidas, Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, segundo período de sesiones, Ginebra, disponible en: [www.uncitral.org/pdf/spanish/unc-2/acn9\\_14\\_s.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/spanish/unc-2/acn9_14_s.pdf).

<sup>279</sup> *FOT* (*Free on Truck*)/ *FOR* (*Free on Rail*), *FAS* (*Free Alongside Ship*) y *FPT* (*Free Paid to*).

<sup>280</sup> Esta versión de las reglas Incoterms fue publicada en español por el Ministerio de Comercio de España en 1969 y fue difundida por la propia CCI. La comisión de redacción fue presidida en una primera etapa por un comerciante norteamericano (Morris Rosenthal) y posteriormente por un jurista sueco (Gunnar Lagergren); asistidos ambos por el jurista británico James Mordam, *Incoterms 1953*, Publicación ICC 166, disponible en: [www.uncitral.org/pdf/spanish/texts-endorsed/INCOTERMS1953\\_s.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts-endorsed/INCOTERMS1953_s.pdf).

<sup>281</sup> “Lo que hace en definitiva la publicación de Incoterms 1953 es identificar clases específicas de compraventa mediante referencias a sus respectivas condiciones de entrega”. OSTOJA LÓPEZ ALFARO, Alfredo, “Compraventas marítimas internacionales. Contratos *FOB* y *CIF*”, Derecho PUCP, *Revista de la Facultad de Derecho*, 1973, n° 31, p. 95.

fue asumida por un Comité de Términos Comerciales presidido por el juez sueco Gunnar Lagergren y comprendía nueve términos, la mayoría de ellos favorables al vendedor.

Paulatinamente se fueron perfilando los principales rasgos característicos propios de los diversos términos de entrega que desde entonces han sufrido pocas variaciones. A lo largo de los últimos años simplemente se han ido adaptando a las nuevas realidades del comercio.

En 1967<sup>282</sup>, en lo que Frédéric Eisemann consideró como una prolongación de los Incoterms 1953, se añadieron dos nuevos términos de llegada<sup>283</sup>, uno de los cuales, el *DDP*, sigue vigente en la actualidad. Es un factor indicativo de que faltaban términos de entrega que contemplasen aquellas situaciones en las que el vendedor asume muchas más obligaciones. De esta forma, los Incoterms® progresivamente empiezan a reflejar el carácter sinalagmático propio del contrato de compraventa internacional.

Pocos años más tarde, en 1976 se produjo una nueva actualización que conllevó la incorporación de un término específico propio del transporte aéreo, denominado *FOB AIRPORT*<sup>284</sup>. Constituye una nueva variante del tradicional término marítimo *FOB* que los usuarios generalizaban para su uso con distintos medios de transporte.

Posteriormente, en 1980, se realizó una nueva revisión<sup>285</sup> y el número de Incoterms® aumentó hasta catorce. Es la versión que contempla más términos comerciales en un afán de llegar a todos los comerciantes en las distintas modalidades. La principal razón de esta revisión consistió en adecuar los términos tradicionales al desarrollo de los transportes combinados, al transporte multimodal. Para cumplir este objetivo surgió un nuevo término, el *FRC (Free Carrier)*, que ahora conocemos como

---

<sup>282</sup> Publicación ICC 274 relativa a las variaciones de los Incoterms de 1967, 1974.

EISEMANN, Frédéric, *Los usos de la venta comercial internacional*, Madrid, Servicio de estudios económicos, Banco exterior de España, 1979, p. 30

<sup>283</sup> *DAF (Delivery at frontier)*, Entregada en Frontera y *DDP (Delivery in the country of destination)*, Entregada libre de derechos.

<sup>284</sup> El término *FOB AIRPORT (Free on Board Airport)*, implica que la responsabilidad del vendedor termina cuando entrega las mercancías en custodia del porteador aéreo en el aeropuerto. El documento necesario en estos casos no será un conocimiento de embarque sino una carta de porte aérea.

<sup>285</sup> Los Incoterms® 1980 recogen los siguientes términos: *EXW, FOR (Free on rail), FOT (Free on Truck), FOB, FOB Aeropuerto, FRC, FAS, CPT, CFR, CIP, CIF, DAF, DCP, DDP*. En esta versión aparecen dos términos nuevos con el fin de adaptar las cláusulas *FOB, CFR* y *CIF* a las modernas técnicas de los transportes combinados, denominándolos *CFA* y *CIP* respectivamente. Se reformó asimismo el término *CPT* como equivalente al *CFR* marítimo. Se añaden términos como el *CIP*, que aparece como específico para transporte no marítimo y es un equivalente al *CIF*, y el *CPT*. Publicación ICC 350.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

*FCA* para aquellos supuestos en el comercio marítimo en que el punto de recepción no era la borda del buque sino un punto en tierra, antes de la carga a bordo del buque.<sup>286</sup>

Diez años más tarde, en 1990, se llevó a término una nueva actualización de las reglas Incoterms®<sup>287</sup> para adaptarlos al impacto del uso de los intercambios electrónicos de datos, así como por el cambio experimentado en las técnicas de transporte, en particular para adaptarse al transporte en contenedores. Tal como hemos establecido anteriormente, se introdujo en esta versión la clasificación en cuatro grupos de los Incoterms® relativa a las obligaciones adquiridas por las partes, que asimismo se agrupan según el modo de transporte adecuado para cada uno de ellos<sup>288</sup>. Es una revisión profunda<sup>289</sup> en la que se reduce el número de términos, de catorce a trece términos, desaparecen algunos términos y se incrementan los términos denominados de llegada. A los cuatro términos de llegada existentes (*DAF*, *DES*, *DEQ* y *DDP*) se añade el *DDU* que es un término adecuado para cuando el vendedor está dispuesto a entregar la mercancía en el país de destino sin despachar la importación y sin pagar los derechos<sup>290</sup>. La Cámara de Comercio Internacional distingue dos categorías de términos dentro de la familia “D”: aquellos en los que el vendedor no tiene que entregar la mercancía despachada para la importación (*DAF*, *DES* y *DDU*) y aquellos otros en que sí es necesario despachar la mercancía para la importación (*DEQ* y *DDP*).

---

<sup>286</sup> Esta regla está pensada para recoger aquellos supuestos en que el punto de recogida de los bienes se correspondía con el lugar en que se almacenaban en un contenedor para su posterior transporte por mar o por diferentes medios de transporte en combinación. Se modificaron los documentos de transporte en el sentido de admitir títulos no representativos de las mercancías, como las cartas de porte marítimo.

<sup>287</sup> Los Incoterms® 1990 recogidos en la Publicación ICC 460, matizaron que los términos *FOB*, *CFR* y *CIF* no deben ser usados para mercancías que viajan en contenedores, ya que en estos casos es difícil identificar el momento en que el riesgo se traspasa, siendo más apropiado el uso de los términos multimodales *FCA*, *CPT* y *CIP* porque el riesgo se transmite cuando las mercancías se ponen en poder del porteador.

<sup>288</sup> Las reglas Incoterms® se clasifican en esta versión según su adecuación a los distintos modos de transporte. De esta forma aparecen reglas apropiadas para cualquier modo de transporte incluido el modal (*EXW*, *FCA*, *CPT*, *CIP*, *DAF*, *DDU* y *DDP*), para el transporte aéreo (*FCA*), para el transporte por ferrocarril y para el transporte por mar y vías navegables interiores (*FAS*, *FOB*, *CFR*, *CIF*, *DES* y *DEQ*). Existen todavía en la versión de 1990 seis términos exclusivamente para el transporte marítimo y por vías de agua navegables interiores.

<sup>289</sup> Se reagrupan los términos en torno al *FCA*, que incluye cualquier modo de transporte. Este Incoterm responde a lo que los norteamericanos consideraban “*Fob Factory*”. Por otra parte, desaparecen los términos *FOR* y *FOT* (*Free on rail*, y *Free on truck*) y el término *FOB Airport*.

<sup>290</sup> Cuando el despacho para la importación no presenta problema alguno, tal y como ocurre dentro del Mercado Común Europeo, actual UE, este término puede ser deseable y adecuado.



Una década después, en 2000, apareció una nueva versión de los Incoterms®<sup>291</sup> que reflejaba la creciente confianza que depositan los comerciantes internacionales en el transporte multimodal<sup>292</sup>. Fue una revisión moderada, marcada por las dos corrientes del comercio internacional, una conservadora y otra reformista, en la que no se introduce ningún término nuevo ni se suprime ninguno<sup>293</sup>. En esta actualización seis de sus trece términos son marítimos. Esta versión de los Incoterms® es la primera traducida a veinte idiomas, lo que denota la gran proyección internacional de la Cámara de Comercio Internacional a lo largo de los últimos años.

Posteriormente, se realizó la revisión de los Incoterms® 2010 que obedecía a la necesidad de simplificar y racionalizar los términos comerciales, así como de adaptarlos a las nuevas realidades: a la creciente necesidad de seguridad<sup>294</sup>, al reconocimiento del valor de las comunicaciones electrónicas y al refuerzo de la cooperación entre las partes.

Fue una revisión profunda en la que aparecen términos nuevos y desaparecen otros. Las principales novedades afectaban a los términos “de llegada” correspondientes a la familia “D”. Desaparecen los términos (*DAF*, *DES*, *DEQ* y *DDU*) y aparecen dos nuevos *DAT* que sustituye al término *DEQ*, y *DAP* que reemplaza a los términos *DAF*, *DES* y *DDU*. En las nuevas reglas *DAP* y *DAT* la entrega tiene lugar en un destino designado. Asimismo, se produce un cambio muy significativo relativo al punto de entrega de las mercaderías en los términos *FOB*, *CFR* y *CIF* en los que se sustituye la expresión “sobre la borda del buque” por la entrega “a bordo”. Carlos Górriz López precisa que “las mercancías se hallan “a bordo” cuando se ubican dentro del buque de forma segura lo que variará en función del tipo de mercancía o de las características del

---

<sup>291</sup> *Incoterms® 2000*, Publicación ICC 560 y la correspondiente Guía que facilita su utilización publicada por RAMBERG, Jan, *ICC Guide to Incoterms® 2000*, Publicación ICC 620 E, 2000.

GÓRRIZ LÓPEZ, Carlos, “*Los Incoterms 2000*”, Anuario de Derecho marítimo, 2000, Vol. 17, pp. 235-261.

<sup>292</sup> El uso continuo que los protagonistas del tráfico mercantil hacen de la cláusula *FCA* ha impulsado a los redactores a simplificar las obligaciones de entrega bajo dicho término y esta versión aclara la conflictiva cuestión de las respectivas obligaciones de carga y descarga del vendedor y comprador. En esta versión se introduce un cambio concreto en el término *FAS* respecto a las anteriores versiones de los Incoterms®, que exigían al comprador que organizara el despacho aduanero para la exportación.

<sup>293</sup> LAZAR, Anca, “The Incoterms rules and their importance”, *Juridical Tribune*, 2011, Vol. I, Issue I, p. 144.

<sup>294</sup> Los *Incoterms® 2010* han impuesto obligaciones a las empresas compradoras y vendedoras en lo relativo a obtener o prestar ayuda en la obtención de acreditaciones relacionadas con la seguridad, tales como la información sobre la cadena de custodia, en los artículos A2/B2 y A10/B10 de varias reglas Incoterms®.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

buque”<sup>295</sup>. También son importantes los cambios que afectan a los gastos por manipulación en la terminal. En los Incoterms® de la familia “C” (*CPT, CIP, CFR, CIF*) y los de la familia “D” (*DAT, DAP* y *DDP*) se concreta que el vendedor debe encargarse del transporte de las mercancías hasta el punto de destino acordado. Aunque el flete lo paga el vendedor, realmente lo paga el comprador, puesto que el vendedor normalmente incluye los gastos del flete en el precio total de venta<sup>296</sup>.

Recientemente se ha publicado la nueva versión de los Incoterms® 2020 que según indica el propio Secretario General de la Cámara de Comercio Internacional John W. H. Denton en el preámbulo tienen en cuenta la preocupación por la seguridad en el movimiento de mercancías, la necesidad de flexibilidad en la cobertura del seguro dependiendo de la naturaleza de la mercancía y del transporte, y responde a la demanda, por parte del sector bancario, de un conocimiento de embarque “a bordo” en determinadas compraventas financiadas bajo la regla *FCA*.

En conjunto es una revisión de carácter moderado que se ha centrado en mejorar la presentación y estructura para facilitar su buen uso, tal como detallaremos en los próximos epígrafes. El número de reglas existentes se ha mantenido y las principales diferencias residen en la modificación de la cobertura mínima del seguro, que ya hemos detallado y el cambio de denominación del término *DAT* que pasará a denominarse *DPU*, (*Delivered at place unload*), sin alterar su contenido. Esta modificación implica asimismo que se situará tras la regla *DAP* y antes del *DDP*. La causa de esta modificación viene motivada porque la denominación “terminal”<sup>297</sup> no era entendida de forma uniforme por los distintos usuarios que la asociaban únicamente a términos marítimos, resultando algo confusa para los comerciantes que no estudiaban con detalle la publicación de la Cámara de Comercio Internacional. La nueva actualización delimita, de forma clara, el impacto de las reglas Incoterms® en otros contratos relacionados con la compraventa,

---

<sup>295</sup> GÓRRIZ LÓPEZ, Carlos, *Reglas Incoterms 2010*, recuperado de [http://www.cambrabcn.org/c/document\\_library/get\\_file?folderId=14268&name=DLFE-98626.pdf](http://www.cambrabcn.org/c/document_library/get_file?folderId=14268&name=DLFE-98626.pdf), 2011.

<sup>296</sup> Los gastos del transporte incluirán algunas veces el coste de manipular y mover las mercancías en las instalaciones portuarias o en las terminales de contenedores, y el porteador o el operador de la terminal bien pueden cargar estos costes al comprador que recibe las mercaderías. En estas circunstancias, el comprador querrá evitar pagar dos veces por el mismo servicio: una vez al vendedor como pago del precio total de venta y otra independiente al porteador o al operador de la terminal. Las reglas A6 y B6 de las reglas Incoterms® 2010 tratan de evitar que esto ocurra. Los nuevos términos establecen que el comprador deberá cancelar los costes de descarga incluyendo los gastos de gabarra, y de muellaje, salvo que tales costes y gastos fuesen a costa del vendedor según el contrato de transporte.

<sup>297</sup> En la nota de orientación previa a las obligaciones de las partes en el término *DAT*, la CCI estableció que “terminal incluye cualquier lugar, cubierto o no, como un muelle, almacén, estación de contenedores o terminal de carretera, ferroviaria o aérea”. Publicación de la ICC 715/S, p. 61.

contemplando aspectos como la disposición del transporte con medios propios tanto en la regla *FCA* como en todas las contempladas en la familia “D”.

Para facilitar su correcta aplicación, se busca que los Incoterms® resulten de uso sencillo e intuitivo y llegue a todos los operadores del comercio. Con esta finalidad se ha generado una versión digital de los Incoterms® 2020 accesible mediante una app compatible con los principales sistemas operativos IOs y Android.

## 2.9. Contenido material de los Incoterms®

El ámbito material de las reglas Incoterms® engloba elementos clave del contrato de compraventa<sup>298</sup> para los comerciantes por su utilidad práctica en sus operaciones.

Seguidamente, analizaremos con detalle los cuatro aspectos regulados por las reglas Incoterms® y estableceremos su relación con las distintas reglas jurídicas, en particular con la Convención de Viena de 1980, que regula la compraventa internacional de mercaderías.

### 2.9.1. Delimitación positiva del contenido de los Incoterms®

Desde sus inicios, la comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional consideró como un tema de especial interés y prioritario dentro del ámbito de la compraventa internacional de mercaderías el estudio de “las condiciones generales de venta, contratos tipo, Incoterms y otros términos comerciales”<sup>299</sup>. La nota del secretario general de la UNCITRAL, de 9 de enero de 1969, denominada “los Incoterms y otros términos comerciales” constata la importancia que revestían estos instrumentos en el comercio internacional. Una década más tarde, el 11 de abril de 1980, se aprobó en Viena la Convención de las Naciones Unidas que versa únicamente sobre los contratos de compraventa de mercaderías y que recogió de forma manifiesta estas inquietudes al dotar de gran relevancia a los usos y costumbres del comercio. Es por esta razón, así como por la gran influencia de esta Convención en la unificación del contrato de compraventa

---

<sup>298</sup> “*key elements of every contract of sale*”. GRAFFI, Leonardo, “Remarks on trade usages and business practices in international sales law”, *Belgrade Law Review* 2011, n° 3, p. 102.

<sup>299</sup> Nota del secretario general, *Incoterms y otros términos comerciales*, A/CN.9/ 14, de 9 de enero de 1969, de la Asamblea General de Naciones Unidas, Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, segundo período de sesiones, Ginebra, accesible en: [www.uncitral.org/pdf/spanish/unc-2/acn9\\_14\\_s.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/spanish/unc-2/acn9_14_s.pdf). Informe de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional sobre la labor realizada en el primer período de sesiones, documentos oficiales de la Asamblea General, 23 período de sesiones, A/7216 suplemento 16, p. 20, accesible en: <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/yearbooks/yb-1968-70-s/vol1-p75-91-s.pdf>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

internacional de mercaderías, que nuestro análisis tiene por objeto un estudio en paralelo de la regulación de estas materias por los Incoterms® y la Convención de Viena de 1980.

### 2.9.1.1. La entrega de las mercaderías

El eje central sobre el que giran las reglas Incoterms® es la entrega de las mercaderías tal como ha remarcado la reciente actualización de 2020. Constituye la principal obligación del vendedor en un contrato de compraventa. La normativa tanto de carácter internacional<sup>300</sup> como interna<sup>301</sup> ha realizado diferentes aproximaciones al concepto de entrega sin definirlo propiamente. Tampoco aparece la definición de este concepto ni en los Incoterms® ni en los Principios Unidroit. Se presume que el término tiene una connotación física, de tomar posesión de los bienes.

La Cámara de Comercio Internacional, consciente de la complejidad del término “entrega”, en la introducción de los Incoterms® 2000<sup>302</sup>, realizó un acercamiento a este concepto en un intento de ser lo más precisa y acorde posible con la legislación vigente. Por esta razón, la organización estableció los dos sentidos en los que utilizaba el término entrega, atendiendo respectivamente a las obligaciones del vendedor (cumplimiento de la obligación de entrega) y a las del comprador (cumplimiento de la obligación de recibir o aceptar las mercancías).

Posteriormente, en la introducción de los Incoterms® 2010 matiza que el “concepto de entrega tiene significados múltiples en el Derecho mercantil y en la práctica,

---

<sup>300</sup> En el artículo 19.1 de la *Loi Uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels*, de 1 de julio de 1964 (LUVI, en inglés ULIS), que se considera un antecedente de la Convención de Viena de 1980, (que detallaremos en el capítulo tercero de nuestro estudio), redactada en lengua francesa concibe la entrega de las mercaderías de la siguiente forma: “*la délivrance consiste dans la remise d’ une chose conforme au contrat*”. El término francés “*délivrance*” fue traducido como “*the handing over of goods which conform with the contract*” pero no fue considerado que se ajustase a la realidad del comercio.

La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980, regula la obligación de entrega en los artículos 30 y siguientes.

<sup>301</sup> Nuestro derecho interno regula también del concepto jurídico de la entrega. El artículo 1462 de nuestro Código Civil establece que “se entenderá entregada la cosa vendida cuando se ponga en poder y posesión del comprador”. Por su parte, el artículo 339 del Código de Comercio establece como sinónimo de entrega “la puesta a disposición de las mercaderías” al comprador, con lo que el vendedor finaliza con su obligación de entrega y se inicia la obligación de pago del comprador (salvo que se hubiese pactado otra forma de pago).

<sup>302</sup> La introducción de los *Incoterms® 2000*, publicación ICC 560, realizó las siguientes puntualizaciones sobre la entrega de las mercaderías: “Entrega: Es muy importante advertir que el término “entrega” se usa en los Incoterms en dos sentidos diversos. De un lado, se emplea para determinar en qué momento el vendedor ha cumplido la obligación de entrega, que está especificada en las cláusulas A4 de todos los Incoterms. De otro, el término “entrega” también se utiliza en el contexto de la obligación del comprador de recibir o aceptar la entrega de las mercancías, obligación que aparece en las cláusulas B4 de todos los Incoterms 2000”.

pero en todas las reglas Incoterms® 2010 se utiliza para indicar dónde el riesgo de pérdida o daños causados a la mercancía se transmite de la empresa vendedora a la compradora”.

El contenido de la obligación de entrega a nivel internacional, además de variar en función de las estipulaciones contractuales particulares encargadas de fijar el momento y el lugar del suministro, también depende en la mayoría de los casos, de que su intervención sea antes o después de la operación de transporte, y que sea directa o indirecta, es decir, según sea la mercancía entregada al comprador mismo o a una persona interpuesta, definida de antemano por el término comercial aplicable<sup>303</sup>.

El cumplimiento de la obligación de entrega es complejo y las diversas reglas jurídicas que rigen la compraventa internacional de mercaderías se ocupan de regular los diferentes aspectos relativos a la entrega de la mercadería objeto de la compraventa internacional tales como su contenido, plazos, documentos anexos, conformidad de las mercaderías, vicios, incumplimientos y cualquier otro extremo.

Los Incoterms®, por su parte, se ocupan única y exclusivamente de delimitar de la manera más precisa posible el lugar de la entrega que conlleva la transmisión del riesgo.

La entrega de las mercaderías aborda distintos aspectos que son de gran relevancia. A fin de realizar un estudio completo de la obligación de entrega, tal como hemos previamente establecido, procederemos a la comparación entre la regulación que realizan los Incoterms® y la realizada por la Convención de Viena de 11 de abril de 1980<sup>304</sup>. En líneas generales ambos instrumentos presentan una gran sintonía, una “afinidad lógica”<sup>305</sup> aunque algunos aspectos son tratados con distinto grado de profundidad y precisión.

Desde sus inicios las reglas Incoterms® se aplican a cualquier tipo de mercadería en el sentido de bienes tangibles<sup>306</sup> que son los que constituyen el objeto de la entrega en la compraventa de mercaderías. Por esta razón, tal como reseñan los Incoterms® 2020, las citadas reglas están concebidas para “emplearse tanto para comerciar con una carga a

---

<sup>303</sup> NASSAR GUIER, Edgar, “El marco jurídico del contrato de compraventa internacional”, *Revista de las Ciencias Jurídicas*, 1997, Vol. 84, p. 31.

<sup>304</sup> La obligación del vendedor de entregar la mercadería está regulada en la sección 1ª del capítulo segundo de la Parte III de la Convención de Viena de 1980, en los artículos 30 y siguientes.

<sup>305</sup> “*De manière générale, d'ailleurs, il y a une affinité de logique entre la Convention de Vienne et le système des Incoterms qui, l'une et l'autre, lient le transfert des risques à la remise de la chose, par le vendeur, à un transporteur ou à l'acquéreur*”. HUET, Jérôme, “Introduction au droit de la vente internationale de marchandises”, *Victoria University Wellington Law Review*, 1996, Vol. 26, p. 171.

<sup>306</sup> Véase al respecto la introducción de los Incoterms 2000 que hace referencia a “la entrega de las mercancías vendidas en el sentido de “tangibles”, sin incluir las “intangibles” como el software de ordenador”, Publicación ICC 560, p. 4.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

granel de mineral de hierro como para hacerlo con cinco contenedores de equipos electrónicos o con diez pallets de flores frescas transportadas por vía aérea”<sup>307</sup>.

Con carácter previo a la operación de entrega de las mercaderías, en todas las reglas Incoterms® se establece como necesaria la comprobación de las mercaderías<sup>308</sup> en lo relativo a la cantidad y la calidad según lo pactado entre las partes en el contrato<sup>309</sup>. Existe la presunción de que el momento y lugar en el que se deben examinar las mercaderías es el momento de la entrega<sup>310</sup>. Sin esta comprobación y, en su caso, las tareas de embalaje y marcado no se podrá entender cumplida la entrega de las mercaderías<sup>311</sup>. Este aspecto concuerda perfectamente con la legislación vigente, plasmada en el Convención de Viena de 1980<sup>312</sup>.

Es preciso puntualizar que la obligación relativa a la aceptación de la entrega de las mercaderías no implica la conformidad de las mercaderías. Tal como establece la introducción de los Incoterms 2000, la obligación de aceptar la entrega no implica que el comprador haya aceptado como conformes las mercaderías según el contrato de

---

<sup>307</sup> Incoterms® 2020, Publicación ICC 723.

<sup>308</sup> La publicación ICC 238 de noviembre 1962 recomendaba que “el vendedor antes de concluir el contrato se cerciorase de que el comprador estaba de acuerdo en aceptar la mercancía en un estado y con un embalaje dado y, por tanto, asumir unas determinadas cláusulas añadidas por el transportista; y que diese las instrucciones necesarias para efectuar el pago en caso de un conocimiento de embarque con tales cláusulas”.

<sup>309</sup> Véase en este sentido la sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil), de 3 de mayo de 1947 (RJ 1947/610), relativo a la compraventa de 185 toneladas de anchoas en salazón que llegaron a destino en una calidad defectuosa. “*Que el hecho de poner sobre vagón la mercancía a disposición del comprador, cláusula FOB, implica «traditio ficta» y, a efectos de transmisión de riesgos, competencia judicial preferente y gastos de transporte, equivale a la entrega real, según práctica mercantil que se infiere además de la doctrina jurisprudencial y de lo dispuesto en los artículos 333, 334 y 338 del Código de Comercio, con las excepciones que en los dos primeros se expresan; pero tal identificación no es absoluta en cuanto a obligaciones que deriven de vicio o defecto de la mercancía vendida, pues en este particular aspecto, que es el que interesa en el presente litigio, la Ley libera de responsabilidad al vendedor si al «tiempo de la recepción material» de la mercancía el comprador la examina a su contento y aun en este supuesto la exoneración del vendedor surge sólo respecto de vicios o de defectos aparentes o que se manifiestan a simple vista, pero no en cuanto a defectos de mercadería que se recibe enfardada o embalada, ni a vicio oculto o interno de la misma, en que cabe reclamación posterior al acto de la entrega, según prescriben los artículos 336, 339 y 342 del mencionado Código y de acuerdo también con la doctrina de las sentencias de 30 de diciembre de 1927 y de 3 de febrero de 1928”, F.D.7º (cursiva añadida).*

<sup>310</sup> MURRAY Carole, HOLLOWAY, David, y TIMSON, Daren, *Schmitthoff's EXPORT TRADE. The law and practice of international trade*, 12th edition, Hunt, London Sweet & Maxwell, 2007, p. 99.

<sup>311</sup> TAMAYO CARMONA, Juan Antonio, *Responsabilidad y riesgo contractual: Normas de la Convención de Viena sobre venta internacional de mercaderías e Incoterms 2000*, Valencia, Editorial Tirant lo Blanch, 2002, p. 30.

<sup>312</sup> Véase al respecto los artículos 32.1 y 35 de la Convención de Viena de 1980.

compraventa. Este aspecto lo remarca de forma expresa, Frédéric Eisemann, en su análisis del término *FOB*, al establecer que se considera realizada la entrega incluso si la mercancía entregada no coincide exactamente con lo estipulado en el contrato, ya sea desde el punto de vista cuantitativo como cualitativo<sup>313</sup>. En el mismo sentido se posiciona la Convención de Viena de 1980<sup>314</sup> al considerar que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega, aunque las mercaderías no sean conformes a lo estipulado en el contrato<sup>315</sup>.

Tras la comprobación del objeto de la entrega, la mercadería, es preciso abordar la forma de la entrega que consiste en ponerla en poder y posesión del comprador. Esta obligación conlleva la colaboración del comprador por medio de la recepción<sup>316</sup>, que consiste en aceptar la mercadería y hacerse cargo de ella. Esta colaboración entre vendedor y comprador es imprescindible para que la compraventa pueda realizarse satisfactoriamente, tal como ponen de relieve los Principios Unidroit y las reglas Incoterms®<sup>317</sup>. Sin embargo, la Convención de Viena de 1980 regula la entrega de tal forma que, en los supuestos que no conlleva transporte de mercaderías, puede ser

---

<sup>313</sup> EISEMANN, Frédéric, *Los usos de la venta comercial internacional*, Madrid, Servicio de estudios económicos, Banco exterior de España, 1979, p. 89.

<sup>314</sup> Tanto los Incoterms® como la Convención de Viena de 1980 se diferencian del texto del LUVI. El artículo 19 del LUVI establecía que: “*La délivrance consiste dans la remise d'une chose conforme au contrat. 2. Dans le cas où le contrat implique un transport de la chose et lorsque aucun autre lieu n'a été convenu pour la délivrance, celle-ci se réalise par la remise de la chose au transporteur pour transmission à l'acheteur. 3. Lorsque la chose remise au transporteur n'était pas manifestement destinée à l'exécution du contrat par apposition d'une adresse ou tout autre moyen, le vendeur doit, non seulement remettre la chose, mais adresser à l'acheteur un avis de l'expédition et, le cas échéant, quelque document spécifiant la chose*”.

<sup>315</sup> Es preciso distinguir la falta de entrega regulada en el artículo 49 letra b) de la Convención de Viena de 1980 que supone una causa de resolución del contrato, del artículo 46 del mismo texto normativo que regula las mercaderías que no son conformes y constituyen un supuesto de incumplimiento.

<sup>316</sup> La colaboración entre el vendedor y el comprador está contemplada en el artículo 1445 del Código Civil relativo a la compraventa; y en los artículos 30 y siguientes (obligaciones del vendedor) y 43 y siguientes (obligaciones del comprador) de la Convención de Viena de 1980. En particular, el artículo 60 de la Convención de Viena de 1980 establece que: “La obligación del comprador de proceder a la recepción consiste: a) en realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega; y b) en hacerse cargo de las mercaderías”. En el mismo sentido se pronuncia con carácter general para todos los contratos (no solo el de Compraventa) el capítulo 6 de la última versión de los Principios Unidroit de 2016 relativo al cumplimiento de las obligaciones.

<sup>317</sup> Comentario al artículo 5.1.3 de los Principios Unidroit sobre la Cooperación entre las partes. Los Principios Unidroit ponen de relieve que el contrato no debe ser visto simplemente como el punto de encuentro de intereses contrapuestos, sino en cierta medida como un proyecto común en el que cada parte debe cooperar. Las reglas Incoterms® 2020 contemplan de forma expresa la obligación del vendedor de la entrega en las letras A2 y su correspondiente contrapartida en la recepción de la entrega por parte del comprador en la letra B2.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

realizada sin la necesaria cooperación del comprador<sup>318</sup>. No incluye en estos casos la obligación de carga de las mercaderías que considera una obligación del comprador<sup>319</sup>.

El momento temporal de la entrega también debe ser analizado. La mayoría de los Incoterms® no regulan de forma precisa el momento de la entrega, limitándose a establecer que “el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado”. En la nueva revisión de los Incoterms® 2020, en los términos de la familia “F” se puntualiza que si no se notifica el momento entonces será al final del plazo acordado. Este aspecto está en sintonía con las diferentes reglas jurídicas vigentes en esta materia, tanto la Convención de Viena de 1980, como los Principios Unidroit. La Convención de Viena de 1980, sin embargo, incide en la importancia del momento de la entrega de la mercadería<sup>320</sup>, ya que ese momento exacto cumple un papel fundamental en el desarrollo del contrato para determinar si hay incumplimiento esencial cuando el plazo es determinante. El plazo de entrega se suele establecer en el contrato. No obstante, hay casos en que, aunque esté concretado el plazo de la entrega, ésta se produce antes o después, al concederse un plazo supletorio.

Finalmente, el último aspecto a considerar de la operación de entrega hace referencia al aspecto crucial del lugar de la entrega de la mercadería vendida. Es una

---

<sup>318</sup> “Article 31 distinguishes between two different constellations. In the first, which is by far the most common, the contract of sale “involves carriage of the goods”, meaning that the seller is responsible for dispatching the goods to the buyer. This constellation is dealt with in article 31 (a). In the second constellation, the seller does not have to dispatch the goods to the buyer, but merely has to put them “at the buyer’s disposal at a particular place. This constellation is dealt with in article 31 (b) and (c). In both cases, the obligation to deliver is defined in such a way that it can be performed by the seller without any need for the buyer’s co-operation. “Delivery” consists of those acts that the seller can and must perform in order for possession in the goods to pass to the buyer”. LÜCHINGER, Widmer, “Chapter II, Article 31, Obligations of the Seller” en SCHLECHTRIEN & SCHWENZER, *Commentary on the UN Convention of the International Sale of Goods (CISG)*, Fourth edition, Edited by Ingeborg Schwenzer, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 522.

<sup>319</sup> “The loading of the buyer’s vehicle or container (or that of his carrier) is not part of the seller’s delivery obligation, but rather part of the buyer’s obligation to take delivery (articles 53, 60 (b) CISG. Loading the buyer’s (or his carrier’s) vehicle means “handing over” the goods, an act to which the delivery obligation under article 31 b) or c) does not extend. If the seller is required to see to loading, then this constitutes an additional obligation for which the seller will be liable under article 45 et seq”. LÜCHINGER, Widmer, “Chapter II, Article 31, Obligations of the Seller” en SCHLECHTRIEN & SCHWENZER, *Commentary on the UN Convention of the International Sale of Goods (CISG)*, Fourth edition, Edited by Ingeborg Schwenzer, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 537.

<sup>320</sup> El artículo 33 de la Convención de Viena de 1980 hace referencia expresa al momento de la entrega de las mercaderías. En principio será el fijado en el contrato, ya sea en una fecha exacta o en un plazo determinado “a menos que de las circunstancias resulte que corresponde al comprador elegir la fecha; o en cualquier otro caso, *dentro de un plazo razonable* a partir de la celebración del contrato”, (cursiva añadida). Inspirado en este artículo encontramos los Principios Unidroit en su artículo 6.1.1 sobre el cumplimiento de las obligaciones. El comentario a este artículo 6.1.1 hace referencia expresa al artículo 33 de la Convención de Viena de 1980.



preocupación de los comerciantes, establecer de forma clara cuál es el punto geográfico determinado en que se produce la entrega de las mercaderías.

Los Incoterms® ayudarán a precisar con mayor exactitud el lugar de la entrega. Como ya hemos señalado, la Cámara de Comercio Internacional desde la versión de las reglas Incoterms® 1990 aconseja acompañar los términos utilizados con un lugar concreto. Por esta razón solicita la inclusión del lugar de entrega o destino designado, o puerto de embarque designado, o lugar de destino, o puerto de destino designado según los distintos casos<sup>321</sup>. Es muy importante especificar el lugar designado y si es posible un punto específico en el lugar acordado. En las zonas en que no hay infraestructura como un puerto, aeropuerto o terminal ferroviaria se recomienda designar el punto de entrega la mercadería en un “punto conocido” a fin de facilitar la logística y evitar riesgos adicionales.

Los Incoterms®, atendiendo a diferentes motivos de costes y de tipo logístico tales como el transporte adecuado para cada operación, se adaptan a los distintos puntos de entrega que pueden existir. Existen muchas variantes que determinan el tipo de transporte elegido para que sea adecuado, no solo para trasladar la mercadería en buenas condiciones, sino también adecuado para lograr acceder al punto de entrega acordado.

Los Incoterms® de las familias “E”, “F” y “D” establecen el lugar designado en el que tiene lugar la entrega y que coincide como veremos en el apartado siguiente con la transmisión del riesgo a la parte compradora. Sin embargo, en los Incoterms® de la familia “C” el lugar designado no coincide con el lugar de entrega. La entrega se realiza cuando la mercadería está en poder del porteador del modo especificado y no cuando llega al lugar de destino, que se corresponde con el lugar hasta donde el vendedor asume los costes del transporte.

Por su parte, la Convención de Viena de 1980 no regula de forma expresa y clara en todos los supuestos el lugar de entrega de las mercaderías. El texto del artículo 31 de la citada Convención resulta poco claro y más teniendo en cuenta que la Cámara de Comercio Internacional, en la redacción de las diversas versiones de los Incoterms®, ya había establecido una amplia gama de lugares de entrega que pueden utilizarse entre el establecimiento del vendedor o su sustituto (es decir, el lugar donde efectivamente se encuentra la mercadería) y el domicilio o establecimiento del comprador o su sustituto (lugar donde llega efectivamente la mercadería). Tal vez la solución más adecuada hubiese sido establecer en primer lugar un lugar de entrega determinado<sup>322</sup> y posteriormente introducir diferentes excepciones.

---

<sup>321</sup> “Un lugar puede ser casualmente un puerto. Al contrario, un puerto nunca es un lugar. Un puerto no es lo mismo que un aeropuerto. Una terminal de contenedores nunca es considerada como localizada en un puerto, sino en el interior de un territorio (lugar)”. AFI GUÍAS, *Incoterms® 2010*, Madrid. 2015, p. 7.

<sup>322</sup> KAHN, Philippe, “La Convention de Vienne du 11 d’avril de 1980 sur les contrats de vente de marchandises”, *Revue Internationale de Droit comparé*, 1981, Vol. 33, n° 4, p. 971.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

A continuación, analizaremos el artículo 31 de la Convención de Viena de 1980 que, tal como hemos establecido, regula tanto el contenido de la obligación de la entrega como el lugar de ejecución de la misma. Esta disposición parte de la premisa de que las partes no hayan pactado de forma expresa el lugar de entrega y comprende tres apartados que, seguidamente, relacionaremos con las distintas reglas Incoterms®, a fin de poder establecer de forma clara el paralelismo entre los dos instrumentos.

LA OBLIGACIÓN DE ENTREGA DE LAS MERCADERÍAS  
Correlación entre el artículo 31 de la Convención de Viena de 1980 y los Incoterms® 2020

	Requisitos del artículo 31 de la Convención de Viena de 1980							
	Transporte			Determinación del lugar de la entrega			Contenido de la obligación de la entrega	
	Con porteador independiente	Transporte por las partes	Sin transporte	Establecimiento del vendedor	Otros puntos de entrega	Lugar no determinado	Puesta a disposición del porteador	Puesta a disposición del comprador
Artículo 31.a)	X					X	X	
CPT	X					X	X	
CIP	X					X	X	
Artículo 31.b)		X	X		X			X
DAP		X			X			X
DPU		X			X			X
DDP		X			X			X
Artículo 31.c)			X	X				X
EXW			X	X				X
FCA a)			X	X				X
FCA b)		X				X	X	
FAS	X				X		X	
FOB	X				X		X	
CFR	X				X		X	
CIF	X				X		X	

Esta tabla comparativa parte de la premisa de diferenciar tres aspectos de la entrega de las mercaderías: la utilización del transporte ya sea realizado por un porteador independiente o por las mismas partes, la determinación del lugar de entrega y el contenido de la obligación de entrega de las mercancías en el sentido de la puesta a disposición de las mismas ya sea en manos de un porteador o del mismo comprador.

El apartado a) del artículo 31 de la Convención de Viena de 1980<sup>323</sup> parte del supuesto de que el contrato de compraventa internacional conlleve el transporte de las mercaderías. El texto de esta disposición apunta a que sólo se considerará a estos efectos como transporte de las mercaderías el envío de las mismas para su transmisión al comprador<sup>324</sup>. Este apartado engloba gran parte de las compraventas de carácter

<sup>323</sup> El artículo 31 de la Convención de Viena de 1980 establece que: “Si el vendedor no estuviere obligado a entregar las mercaderías en otro lugar determinado, su obligación de entrega consistirá: a) cuando el contrato de compraventa implique el transporte de mercaderías en ponerlas en poder del primer porteador para que la traslade al comprador”.

<sup>324</sup> “It follows from the wording of article 31 (a) that only dispatch of the goods for transmission to the buyer constitutes carriage”. LÜCHINGER, Widmer, “Chapter II, Article 31, Obligations of the Seller” en SCHLECHTRIEN & SCHWENZER, *Commentary on the UN Convention of the International Sale of Goods (CISG)*, Fourth edition, Edited by Ingeborg Schwenzer, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 524.

internacional, pero es necesario puntualizar que solo recoge aquellos contratos de transporte que realizan intermediarios independientes de las partes. Este aspecto difiere de lo establecido en los Incoterms® 2020 que efectivamente se ocupan del transporte de las mercancías por las partes contratantes. En este sentido, en la nueva publicación, el término *FCA* y todos los términos de la familia “D” facultan al vendedor para que contrate el transporte o bien lo disponga mediante sus propios medios de transporte.

El apartado a) del artículo 31 de la Convención de Viena de 1980 establece que la entrega consistirá en poner las mercaderías en poder del primer porteador para que las traslade al comprador, pero no precisa el lugar de la entrega, el punto geográfico concreto dónde se ha de materializar la entrega. Este aspecto, constituye una gran diferencia respecto a la mayoría de Incoterms® tal como detallaremos a continuación.

Para estos aspectos, la Convención de Viena de 1980 remite a las estipulaciones pactadas en el contrato de compraventa por las partes. Ante la inexistencia de pacto sobre el lugar de entrega, el vendedor es libre de elegir un lugar adecuado para la entrega de las mercaderías. No obstante, su libertad de elección viene delimitada por el principio de buena fe que rige la citada Convención y que impide que se elija un lugar remoto que pueda ocasionar entre otros perjuicios una cierta demora<sup>325</sup>.

Si establecemos la correlación de este apartado a) del artículo 31 de la Convención de Viena de 1980 con los Incoterms® respecto tanto al contenido de la obligación de entrega como al lugar en que se produce, observamos que este apartado hace referencia a los Incoterms® que conllevan transporte en el sentido de entrega a un porteador y coincide de forma clara con las reglas Incoterms® *CPT* y *CIP*. Son dos términos polivalentes que señalan que la entrega se materializa en manos del porteador o en otra persona designada por el mismo en un lugar acordado. La regla *CPT*, *Carriage paid to* (Transporte pagado hasta), al igual que la regla *CIP*, *Carriage and insurance paid to* (Transporte y seguro pagado hasta), comportan la inclusión del lugar de destino designado. El lugar de entrega corresponde a aquel punto acordado en que se pone la mercadería en poder del porteador contratado o en otra persona designada por el mismo en un lugar acordado. Al igual que se establecía en el término *CPT*, “si no se acuerda un punto específico o no lo determina la práctica, el vendedor puede elegir el punto de entrega y el punto en el lugar de destino designado que mejor le convenga”<sup>326</sup>. Si se

---

<sup>325</sup> “However, this freedom of choice is limited by the principle of good faith (article 7.2), meaning that the seller may not choose a completely unexpected and remote place which would cause the goods to arrive at their destination with considerable delay”. LÜCHINGER, Widmer, “Chapter II, Article 31, Obligations of the Seller” en SCHLECHTRIEN & SCHWENZER, *Commentary on the UN Convention of the International Sale of Goods (CISG)*, Fourth edition, Edited by Ingeborg Schwenzer, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 530.

<sup>326</sup> Es ilustrativa la sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 311/2012 (Sección 15), de 3 de octubre de 2012 (recurso 342/2012), ECLI: ES: APB: 2012:11841, (JUR 2012/398492). Establece de forma expresa: “En esa modalidad (*Carrier and Insurance Paid To*), esto es, (Transporte y Seguro Pagado) se entiende que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista, debiendo soportar los costes y riesgos del transporte, así como la obligación de conseguir un

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

utilizan varios transportistas y la parte no especifica el punto de entrega, por defecto se entenderá realizada la entrega al primer porteador. Este aspecto ha sido objeto de especial atención en la nueva versión de los Incoterms® 2020.

Asimismo, este apartado a) del citado precepto 31 de la Convención de Viena de 1980 podría equipararse con uno de los supuestos contemplados en la regla Incoterms® FCA. El apartado A2, segundo apartado (b) del término FCA Incoterms® 2020 recoge la entrega de la mercancía que se realiza al porteador o a otra persona designada por el comprador en los medios de transporte del vendedor preparada para la descarga.

Por otro lado, las reglas Incoterms® marítimas de la familia “F” y “C” conllevan transporte, ya sea a cargo del vendedor (C) o del comprador (F) pero la entrega se realiza en un lugar determinado a diferencia de los supuestos contemplados en el artículo 31 a) de la Convención de Viena de 1980 en los que la entrega se materializa en una persona y no en un lugar. Este lugar concreto en los mencionados términos marítimos corresponde a un lugar en el puerto de embarque. Establecen un lugar determinado algunas veces de tránsito, entre el establecimiento del vendedor y el del comprador. Por tanto, estas reglas no coinciden exactamente con el contenido del apartado a) del artículo 31 que está previsto para los supuestos en que no se halla especificado un punto geográfico de entrega. Por esta razón en nuestra tabla de correlación no aparecen como términos que puedan corresponderse con el apartado a) del artículo 31.

Las reglas Incoterms® CFR, *Cost and Freight* (Coste y flete) y CIF, *Cost Insurance and Freight* (Coste, Seguro y Flete) establecen la entrega en el país de origen cuando el vendedor cede la carga al transportista, poniéndola a bordo del buque o proporcionando la mercancía así ya entregada<sup>327</sup>.

A su lado, las reglas para el transporte marítimo y las vías navegables interiores de la familia “F” distinguen entre la figura FAS, *Free Alongside Ship* (Franco al costado del buque), que establece el punto de entrega cuando el vendedor coloca la mercancía en el muelle de carga “al costado del buque designado por el comprador en el puerto de

---

seguro que cubra los riesgos de la pérdida. Ahora bien, ello no implica, en absoluto, que el valor de la mercancía incluya también el precio del transporte, pues en tal caso se estaría repercutiendo al comprador”, F.D.6º (cursiva añadida).

En este mismo sentido se pronuncia la sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid 287/2011 (Sección 28), de 7 de octubre de 2011 (recurso 554/2010), ECLI: ES: APM: 2011:12939, (JUR 2011/388301) y constata que: “Efectuada la venta en términos CIP y transmitido el riesgo de la mercancía al comprador desde el momento de su entrega al primer transportista, la aseguradora demandante carece de acción para reclamar contra el causante del daño por no ser la vendedora la perjudicada por el siniestro y, en consecuencia, carece de eficacia subrogatoria el pago efectuado por la aseguradora al vendedor”, F.D.5º (cursiva añadida).

<sup>327</sup> Tal como establece el Auto del Juzgado nº 6 Mercantil de Madrid 280/2013, de 11 de junio de 2015 (JUR 2015/214245): “la obligación esencial de entrega de la mercancía por el vendedor al comprador se cumple con la puesta de la mercancía en poder del porteador y buque elegido por éste en el puerto de origen, y no cuando la mercancía llega al lugar de destino”, F.D.3º.

embarque” y el término *FOB, Free on Board* (Franco a bordo), donde el punto de entrega se encuentra “a bordo del buque” designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay, indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada.

Aunque los Incoterms® de la familia “F” no coinciden con el lugar de entrega establecido en este apartado a) del citado artículo 31, sí lo hacen respecto al contenido de la obligación de entrega, ya que la obligación de entrega supone la puesta a disposición de la mercadería al primer porteador designado por el comprador e implicará colaboración entre la parte vendedora y la compradora.

Los siguientes apartados del artículo 31, tanto el apartado b) como el c), resultan aplicables para aquellos casos en que la compraventa internacional no conlleva el transporte de mercaderías realizado por transportistas independientes a las partes contratantes. En ambos supuestos el lugar de entrega corresponderá con el lugar en el que se pongan los bienes a disposición del comprador, no del primer porteador.

El apartado b) del artículo 31 de la Convención de Viena<sup>328</sup> contempla cuatro supuestos para los que consigna un lugar de entrega. El primero de ellos es aplicable para mercaderías ciertas que las partes sepan que se encuentran en un determinado lugar en el momento de celebración del contrato. El segundo supuesto engloba “mercaderías no identificadas” que hayan de extraerse de una masa determinada y se encuentren asimismo en un lugar conocido por las partes en el momento de la celebración del contrato. El tercer supuesto hace referencia a mercaderías que deban ser manufacturadas por el vendedor o una tercera persona en un lugar conocido en el momento de la celebración del contrato. Finalmente, el cuarto supuesto versa sobre la compraventa de mercaderías que deban ser producidas y ambas partes conozcan el lugar exacto de su producción a la fecha de la conclusión del contrato de compraventa.

El legislador en estos supuestos concreta de forma clara el lugar de entrega que puede ser una fábrica o lugar de manufactura. Podría coincidir, al igual que el apartado siguiente, con el término *Ex Works*, sobre todo en aquellos casos en que se indicaba un punto específico como *Ex Store* o *Ex Plantation*, aunque no necesariamente, ya que no se indica que ese lugar corresponda con el establecimiento del vendedor. Habitualmente las fábricas o lugares de manufactura, así como las plantaciones o lugares de extracción de materias primas no suelen coincidir con la sede de la parte vendedora.

---

<sup>328</sup> El artículo 31 de la Convención de Viena establece que: “Si el vendedor no estuviere obligado a entregar las mercaderías en otro lugar determinado, su obligación de entrega consistirá: [...] b) cuando en los casos no comprendidos en el apartado precedente, el contrato verse sobre mercaderías ciertas o sobre mercaderías no identificadas que hayan de extraerse de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas y cuando, en el momento de celebración del contrato, las partes sepan que las mercaderías se encuentran o deben ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado, en ponerlas a disposición del comprador en ese lugar”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

La regla Incoterms® *EXW, Ex Works* (En fábrica), debe incluir el lugar de entrega designado. El vendedor entrega “la mercancía poniéndola a disposición del comprador en el punto acordado, si lo hay, en el lugar de entrega designado, y no cargadas en ningún vehículo de recogida. Si no se ha acordado un punto específico en el lugar de entrega designado<sup>329</sup>, y si hay varios puntos disponibles, el vendedor puede elegir el punto que mejor le convenga”.

Las reglas Incoterms® resultan más precisas que la Convención de Viena de 1980 añadiendo que, si no se ha acordado un punto específico en el lugar de entrega designado, y si hay varios puntos disponibles, el vendedor puede elegir el punto que mejor le convenga. Esta posibilidad no la contempla la citada Convención que tiene un carácter más general.

La obligación de entrega de los Incoterms® de la familia “D” presenta ciertas peculiaridades. En primer lugar, se parte de la premisa de la existencia de un contrato de transporte a cargo del vendedor y no de un transportista independiente. Como hemos establecido anteriormente, la Convención de Viena de 1980 no contempla estos supuestos de transporte realizados por las mismas partes, pero atendida la importancia que revisten en el comercio actual, lo hemos incluido en la tabla comparativa. En los términos de la familia “D” el lugar de entrega consignado en los mismos no coincide con ningún supuesto contemplado en el citado artículo 31, al encontrarse en el Estado del domicilio del comprador, en el lugar de destino (*DAP, DPU, y DDP*). Por tanto, el lugar de entrega ya no coincide con el lugar donde se encontraban las mercaderías cuando se concluyó el contrato. Las partes pueden a través de las variantes de las distintas reglas Incoterms® concretar la entrega en el punto de destino estableciendo, por ejemplo, *DAP Factory, DAP Carrier* o *DAP Port* o en cualquier lugar acordado como punto final siempre sobre un vehículo (*DDP Factory, DDP Carrier*). En estos términos, entrega y llegada en destino coinciden tal como remarcan los Incoterms® 2020. Respecto al contenido de la obligación de entrega establecido en este apartado b) del artículo 31 de la Convención citada coincide, en líneas generales, con todas las reglas Incoterms® de la familia “D”, las reglas *DAP, DPU* y *DDP*, al establecer, de forma expresa, que las mercaderías están a disposición del comprador en el lugar de entrega, de manera que el comprador o su transportista puedan hacerse cargo de las mismas. Estos términos establecen que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición de la parte compradora en el medio de transporte de llegada preparada para la descarga o descargada (*DPU*) en el lugar de destino designado.

---

<sup>329</sup> La sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona (Sección 12), de 8 de enero de 2003 (recurso 732/2002), (JUR 2003/108382), establece que: “se está en presencia de un contrato de compraventa internacional de mercaderías bajo la en la modalidad *Ex Works Chargües* de conformidad con los Incoterms 1990. Las características de este tipo de contratación es que la mercancía es entregada al comprador por el exportador *en los locales de éste*, por lo que a partir de la entrega en fábrica decae toda la responsabilidad del vendedor en los riesgos, puesto que el comprador hace suya por entero la mercancía adquirida”, F.D.2º (cursiva añadida).

Por tanto, podemos concluir que los términos comerciales de la familia “D” pueden ser equiparados de forma parcial con el apartado b) del artículo 31 de la Convención de Viena de 1980 haciendo constar que no existe transporte en el sentido contemplado por la citada Convención al no ser realizado por transportistas independientes y el contenido de la obligación de entrega se realiza con la puesta a disposición del comprador. Sin embargo, en todos los términos de la familia “D” consta un lugar de entrega determinado que no coincide con el lugar de la manufactura pero que está claramente predeterminado en el término comercial correspondiente.

Finalmente, el último apartado del artículo 31, la letra c) de la Convención de Viena de 1980, establece residualmente que, en los supuestos no contemplados en los epígrafes anteriores, la entrega consistirá en “poner las mercaderías a disposición del comprador, en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato”. Este tercer apartado parte de diferentes premisas. La primera de ellas consiste en que no exista transporte en el sentido establecido en la Convención de Viena de 1980 y, en segundo lugar, que no se trate de los cuatro supuestos contemplados en el apartado anterior.

Este apartado está en consonancia con la regla Incoterms® *Ex Works*. En el supuesto de que la empresa vendedora tenga diferentes establecimientos, de conformidad con la Convención de Viena de 1980, se remitirá al establecimiento que guarde la relación más estrecha con el contrato y en el supuesto de que no tenga establecimiento remitirá a la residencia habitual del vendedor<sup>330</sup>.

Asimismo, este apartado c) del artículo 31 de la Convención de Viena también puede coincidir con el primer supuesto contemplado en las reglas *FCA*. Los Incoterms® 2020, establecen para este término, en el A2, primer apartado (a) que: “la entrega se completa si el lugar designado son las instalaciones del vendedor, cuando la mercancía se ha cargado en los medios de transporte proporcionados por el comprador” aunque en estos casos sí precisa que la mercancía sea cargada por parte del vendedor.

Es una preocupación de los comerciantes establecer de forma clara cuál es el lugar de entrega, el punto geográfico determinado. Es por ello que todos los Incoterms® consignan un punto concreto de entrega de la mercadería, ya sea en el estado de origen (Incoterms® de la familia “E”, y en muchas ocasiones el “F” y “C”), en un estado intermedio, de tránsito (en algunas ocasiones Incoterms® de la familia “F” y “C”) o de destino (Incoterms® de la familia “D”).

A pesar de ser más concretos en la determinación del punto geográfico de la entrega y responder a diversas cuestiones prácticas sobre el mismo, los Incoterms® no regulan toda la complejidad jurídica del cumplimiento de la principal obligación del vendedor. La entrega de las mercaderías incluye numerosos aspectos de gran relevancia tales como la conformidad de las mercaderías, el plazo de entrega, la entrega parcial de

---

<sup>330</sup> Así lo establece el artículo 10 de la Convención de Viena de 1980.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

las mercaderías, el embalaje defectuoso, la entrega en un lugar erróneo y las pretensiones de terceros<sup>331</sup>. La Convención de Viena de 1980 les dedica numerosos preceptos que profundizan en la trascendencia de la operación de entrega y sus consecuencias jurídicas.

En definitiva, los Incoterms® incluso en aquellos aspectos que regulan como es el caso del lugar de entrega de las mercaderías no abordan toda la problemática jurídica de la operación de entrega, dejando múltiples aspectos sin resolver.

La Cámara de Comercio Internacional en la Guía para el uso de la versión de Incoterms® 2010 estableció de forma expresa: *“In summary, as far as the seller’s obligation to deliver conforming goods is concerned, the Incoterms® rules determine when the seller has fulfilled his obligation to deliver on time but no more”*<sup>332</sup>.

### 2.9.1.2. La transferencia del riesgo

Los Incoterms® no sólo regulan el lugar de entrega sino también el momento de la transmisión del riesgo. La compraventa internacional conlleva por definición el transporte de las mercaderías (ya sea realizado por un transportista independiente o por las partes), que supone una separación entre el momento en que las partes suscriben el contrato y en el que se reciben los bienes por parte del comprador. En este período de tiempo, existen muchos y variados factores de riesgo de pérdida, deterioro o daños del objeto del contrato<sup>333</sup>. La transmisión del riesgo se ocupa de delimitar el momento en que la responsabilidad por la pérdida o deterioro de las mercaderías pasa de la esfera del vendedor a la del comprador<sup>334</sup>.

---

<sup>331</sup> La Convención de Viena de 1980 se ocupa de la conformidad de las mercaderías respecto al contrato, (artículo 50), de la entrega parcial de las mercaderías, de la entrega anticipada o en una cantidad superior a la solicitada. El citado texto normativo contempla asimismo la posibilidad, de que el comprador, en el supuesto de que las mercaderías no fuesen conformes, exigiera la entrega de otras mercaderías en sustitución (artículo 46.2). Incluso regula el supuesto de que después de la entrega de las mercaderías la posibilidad de que el vendedor subsane a su propia costa todo incumplimiento de sus obligaciones (artículo 48). También regula el incumplimiento previsible y las entregas sucesivas, las indemnizaciones de daños y perjuicios, los intereses, la exoneración y los efectos de la resolución del contrato.

<sup>332</sup> *The consequences following from the seller’s nonperformance must be found elsewhere. Ideally, the simultaneous use of the Incoterms rules and the ICC SALE FORM should provide most of the answers required”. ICC Guide to Incoterms® 2010, Publicación ICC 720-E, p. 20.*

<sup>333</sup> Véase la sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia 405/2003 (Sección 6ª), de 7 de junio de 2003 (recurso 142/2003), AC 2004/1085, F.D.6º.

<sup>334</sup> En líneas generales, el artículo 36 de la Convención de Viena de 1980 establece que: “el vendedor será responsable, conforme al contrato y a la presente Convención de toda falta de conformidad que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando esa falta sólo sea manifiesta después de ese momento”.



El concepto de riesgo no ha sido definido ni en la Convención de Viena de 1980 ni en los Incoterms®, aunque en ambos instrumentos se refiere a un riesgo de tipo material, que la doctrina denomina *price risk*<sup>335</sup>. La pérdida es económica, ya que las mercaderías se pierden, pero la parte que lo soporta no solo las pierde, sino que ha de pagar el precio de las mismas (aunque las reciba deterioradas o nunca las reciba) o habrá de entregar las mercaderías por segunda vez, recibiendo únicamente una contraprestación equivalente a una de ellas.

En primer lugar, es necesario puntualizar que el riesgo ha de ser ajeno a la actuación de las partes, tanto del vendedor como del comprador<sup>336</sup>. Hay que diferenciar transmisión del riesgo del incumplimiento contractual<sup>337</sup>, que es preciso probar<sup>338</sup> y que genera responsabilidad<sup>339</sup> contemplada por la ley tal como acreditan diversas resoluciones<sup>340</sup>.

---

<sup>335</sup> VALIOTI, Zoi, “A comparative examination of the rules on risk under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna 1980) and Incoterms”, *Nordic Journal of Commercial Law*, 2004, Vol. 2, nº 1, p. 2, accesible en: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/valioti1.html>. El concepto de riesgo que manejan tanto las reglas Incoterms® como la Convención de Viena de 1980 no hace referencia ni a riesgos políticos, que conllevan supuestos de embargo o requisas de mercaderías, ni a riesgos comerciales.

<sup>336</sup> El artículo 66 de la Convención de Viena de 1980 establece que: “La pérdida o el deterioro de las mercaderías sobrevenidos después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor”.

Según el artículo 70 de la Convención de Viena de 1980: “Si el vendedor ha incurrido en incumplimiento esencial del contrato, las disposiciones de los artículos 67,68 y 69 no afectarán a los derechos y acciones de que disponga el comprador como consecuencia del incumplimiento”.

<sup>337</sup> La sentencia de la Audiencia Provincial de Murcia 213/2016 (Sección 4º), de 7 de abril de 2016 (recurso 121/2016), ECLI: ES: APMU: 2016: 956, (JUR 2016/117716), hace referencia a la calidad defectuosa de los bidones y concluye que no son de aplicación los Incoterms® atendido el incumplimiento contractual, F.D.4º. Asimismo, la sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia 197/2003 (Sección 7), de 24 de marzo (recurso 876/2002), AC 2003/1313, establece la obligación del vendedor de entregar los documentos necesarios de la mercancía vendida y cita los artículos 30 y 34 del CISG. La citada resolución puntualiza que: “La omisión y los defectos en la redacción de la carta de porte en su caso redundaran, en la atribución de la responsabilidad en todos los gastos y perjuicios para el remitente por causa de inexactitud de insuficiencia, por lo que dicha omisión en el CMR repercute en el remitente, aunque en las facturas que acompañaban se recogiese la mención «*ex work or ex factory*» en fábrica”, F.D.2º.

<sup>338</sup> Es preciso acreditar el incumplimiento tal como se desprende de la sentencia de la Audiencia Provincial de Córdoba 269/97 (Sección tercera), de 31 de octubre de 1997 (recurso 224/1997), AC 1997/2063. En una compraventa con la cláusula *CIF*, la parte demandante no logró probar que la causa de oxidación de los perfiles de acero se debiese a la acción del agua dulce previa al embarque de las mercaderías.

<sup>339</sup> La Convención de Viena de 1980 regula en los artículos 49 a 52 el incumplimiento por parte del vendedor y en los artículos 61 a 65 el incumplimiento del comprador.

<sup>340</sup> “*Under a CIF contract, the risks pass to the buyer when goods pass the ship's rail at the port of loading. If the parties have no stipulation on the temperature issue and the goods are damaged after shipment, the*

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Tradicionalmente, la transmisión del riesgo se basaba en un criterio jurídico único establecido con carácter previo. Los diferentes ordenamientos jurídicos empleaban fórmulas que se centraban en aspectos como la conclusión del contrato<sup>341</sup> o la transmisión de la propiedad<sup>342</sup>. Sin embargo, los comerciantes consideran estos conceptos técnicos poco adaptados al carácter sinalagmático de la compraventa actual y buscan una fórmula más acorde con la realidad a la que se enfrentan en sus operaciones.

Los Incoterms®, al igual que la mayoría de los textos jurídicos uniformes<sup>343</sup>, asocian la transmisión del riesgo a condiciones reales y objetivas, relacionadas con el momento en que el vendedor pierde el control sobre la mercadería<sup>344</sup>.

---

*[Seller] has no liability whatsoever. However, here the parties in fact have reached an agreement and the [Seller] did not perform its obligation of directing the carrier to place the goods in proper places with due diligence. Therefore, according to CISG Article 66, if the damage to the goods is due to an act or omission of the seller, the seller is liable*". Apartado tercero del laudo de la *China International Economic and Trade Arbitration Commission*, de 23 de febrero de 1995, *Jasmine aldehyde case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950223c1.html>.

En el mismo sentido se pronuncia la sentencia de la Cámara nacional de apelaciones argentina, de 31 de octubre de 1995, Clout 191, *Bedial v. Müggenburg case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951031a1.html>: "*The Court of Original Jurisdiction examined evidence attached to the record of the case, particularly, evidence related to the regular conditions of the goods at the time they were handed over to the carrier as well as the reports informing of the existence of grubs and insects in the samples analyzed in Buenos Aires. In addition, that Court considered that this case involved a contract for the international sale of goods concluded with a C&F clause which, in that Court's opinion, in accordance with the construction made by legal scholars in relation to such clause, entailed the fact that (Buyer) has taken the risks caused by loss or damages after the goods were handed over to the first carrier. Additionally, the Court stated that Seller's liability is limited to until the time of handing over the goods and that the (Buyer) can only be excused from complying with the obligation to pay the agreed price if the (Buyer) evidences that the damages occurred prior to the time in which the goods were under Buyer's responsibility or were the result of Seller's breach of contract or negligence, pursuant to section 472 of the Commercial Code and the provisions of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*".

<sup>341</sup> Era una regla válida para los tiempos en los que la mayoría de las transacciones se realizaban al contado y las obligaciones se ejecutaban de forma inmediata. Se denominada bajo el aforismo *periculum est emptoris*. Sin embargo, los tiempos han cambiado y esta regla se revela poco justa e inadaptada a la compraventa de cosas genéricas.

<sup>342</sup> Esta fórmula contempla la tesis de asociar la transmisión del riesgo a la transmisión de la propiedad, la regla: *res perit domino*.

<sup>343</sup> UCC y la Convención de Viena de 1980.

Por su parte, en el ámbito del derecho informal, los Principios Unidroit, aunque no regulan de forma específica la transmisión del riesgo, en los comentarios al artículo 7.3.6 y al artículo 3.2.15 hacen alusión a la distribución del riesgo y se incide en el hecho de que carga con el riesgo la parte que mantiene el control del cumplimiento.

<sup>344</sup> Tal como establece Guillermo Alcover es necesario conocer "la relación de mayor accesibilidad con respecto a las mercaderías para poder soportar el riesgo de pérdida o deterioro". ALCOVER GARAU, Guillermo, *La transmisión del riesgo en la compraventa mercantil. Derecho español e internacional*, Madrid, Editorial Civitas S.L, 1991, p. 173.

En líneas generales, tanto la Convención de Viena de 1980 como los Incoterms® se acercan al sistema de responsabilidad del modelo angloamericano y establecen como criterio que determina el traspaso del riesgo al comprador el de la entrega de las mercaderías, concebida como el cambio de posesión de las mercaderías. Las reglas Incoterms® equiparan la fecha de entrega de las mercaderías, no con la recepción de las mercaderías<sup>345</sup>, sino con la puesta a disposición<sup>346</sup> de las mismas.

El riesgo lo soporta el vendedor mientras esté en una posición de mayor accesibilidad en relación con las mercaderías que el comprador<sup>347</sup>. A partir de ese momento será el comprador quien asuma el riesgo, ya que una vez la mercadería esté en poder del transportista, el comprador estará en mejor posición para determinar los daños producidos en la misma. El comprador cuando reciba las mercaderías descubrirá los daños producidos y podrá reclamar contra el asegurador o el transportista, y podrá ocuparse más fácilmente de las mercaderías deterioradas porque el transportista se las ha puesto a su disposición.

Aunque la Convención de Viena de 1980 y los Incoterms® presentan una clara sintonía en el ámbito de la transmisión del riesgo, es preciso hacer una aproximación comparativa a ambos instrumentos para detectar sus similitudes y sus distintas peculiaridades.

Al igual que ocurría con la obligación de entrega, la Convención de Viena de 1980 constata que la transmisión del riesgo suele estar establecida en el contrato, ya sea de forma expresa en las disposiciones del mismo contrato o por medio de la incorporación de un término comercial<sup>348</sup>. Por tanto, si las partes han pactado algún término comercial,

---

<sup>345</sup> En nuestro Derecho nacional la recepción de la mercadería es una obligación del comprador para que el vendedor pueda cumplir debidamente con la obligación de entrega. Sin embargo, en la Convención de Viena de 1980 aparece como una obligación independiente.

<sup>346</sup> La sentencia del Tribunal Supremo 1131/2008 (Sala Civil, sección 1ª), de 9 de diciembre de 2008 (recurso 2012/2003), RJ 2009/15, subraya que: “la transmisión de los riesgos en la compraventa internacional con la cláusula *Ex Factory* se produce desde la puesta a disposición por el vendedor al comprador, y tal puesta a disposición *no se identifica con la entrega material, sino con la disponibilidad por el comprador*”, F.D.1º (cursiva añadida).

<sup>347</sup> No obstante, de conformidad con el artículo 35.3 de la Convención de Viena de 1980: “El vendedor no será responsable de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato”.

<sup>348</sup> Nota explicativa acerca de la aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980, Comentario a la Parte III, Compraventa de mercaderías, apartado D, sobre la transmisión del riesgo, accesible en <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

se aplicarán con carácter preferente a las disposiciones establecidas por la Convención de Viena de 1980 en materia de transmisión de riesgos.

De esta forma los Incoterms®, debidamente incluidos en el contrato, proporcionan una solución propia, coherente y adecuada a la realidad comercial del supuesto contemplado. Las citadas reglas se adaptan mejor a las peculiaridades de las distintas mercaderías (como la venta de productos de alta tecnología en las que muchas veces es el vendedor el que mejor conoce las características del material suministrado y los posibles desperfectos que puede sufrir) y al uso de los nuevos medios de transporte (como el uso de contenedores y el transporte combinado que dificulta enormemente conocer el momento del deterioro de la mercadería).

El riesgo en concepto de pérdida o daño de las mercaderías se traslada del vendedor al comprador una vez que el vendedor ha cumplido con su obligación de entregar las mercaderías, salvo en los supuestos establecidos en los Incoterms®, de la familia “C” que detallaremos más adelante. “Como no debe darse al comprador la posibilidad de demorar la transferencia de riesgos y gastos, todas las reglas Incoterms® estipulan que su transmisión puede ocurrir incluso antes de la entrega, si el comprador no la acepta según lo convenido, o si omite dar las instrucciones (con respecto al momento del embarque y/o lugar de entrega)<sup>349</sup> necesarios para que el vendedor pueda cumplir su obligación de entregar las mercancías”<sup>350</sup>.

La transmisión del riesgo está contemplada en un apartado específico en los Incoterms® inmediatamente posterior al que regula la entrega de la mercadería<sup>351</sup>. Es un apartado que no solo incluye la puesta a disposición de las mercaderías, sino también la notificación al comprador de que puede pasar a recoger los bienes. En la mayoría de los Incoterms® si el comprador no da el aviso de conformidad con la notificación al vendedor (B10), debe correr con todos los riesgos desde la fecha acordada, si la mercancía ha sido bien identificada. En el ámbito de las notificaciones, la disposición contenida en la

---

Los artículos 67 a 70 de la Convención de Viena de 1980 difieren bastante del texto de la LUVI (*Loi uniforme sur la vente de marchandises*) de 1964, que vinculaba la transmisión del riesgo con la entrega de las mercaderías conformes (artículos 97 y 98).

<sup>349</sup> TAMAYO CARMONA, Juan Antonio, *Responsabilidad y riesgo contractual: Normas de la Convención de Viena sobre venta internacional de mercaderías e Incoterms 2000*, Valencia, Editorial Tirant lo Blanch, 2002, p. 107.

<sup>350</sup> En este sentido se pronuncia tanto la Cámara de Comercio Internacional en la publicación ICC 560 (p 15) como Guillermo Alcover en su manual. ALCOVER GARAU, Guillermo, *La transmisión del riesgo en la compraventa mercantil. Derecho español e internacional*, Madrid, Editorial Civitas S.L, 1991, p. 235.

<sup>351</sup> En los Incoterms® 2020 está señalado bajo el epígrafe A3 para el vendedor y el B3 para el comprador.

Convención de Viena de 1980<sup>352</sup> es más laxa que las contempladas en los Incoterms®, estableciendo que las demoras o errores que se produzcan en las mismas no privan a la parte de invocar tal comunicación.

Seguidamente analizaremos las disposiciones de la Convención de Viena de 1980, que regulan la transmisión del riesgo, contenidas en su capítulo IV, que comprende los artículos 66 al 70<sup>353</sup>. Constituyen el marco general que regula la transmisión del riesgo diferenciando los supuestos según exista o no transporte de las mercaderías<sup>354</sup>.

A fin de poder realizar un análisis completo de la interrelación entre la regulación de la transmisión del riesgo contemplada en el artículo 67 de la Convención de Viena de 1980 y las reglas Incoterms®, hemos realizado una tabla comparativa que contempla tres requisitos. Tal como hemos establecido, el requisito previo y fundamental de este precepto es la existencia del transporte de las mercaderías. En el artículo 67 de la citada Convención se parte de la premisa de que el transporte se realiza por transportistas independientes atendido que el artículo 69 de la Convención de Viena de 1980 hace referencia específica a los supuestos de transmisión de riesgo en los que no se contempla el transporte de las mercaderías. El segundo factor que hemos contemplado hace referencia a la determinación o no del lugar de transmisión del riesgo. Finalmente, el tercer requisito contemplado en nuestro cuadro comparativo contempla el momento de la transmisión del riesgo. Atendida la importancia de este requisito hemos querido incidir en la determinación exacta del mismo dado que en las transacciones internacionales es frecuente la intervención de múltiples transportistas. Por esta razón, hemos diferenciado entre si el momento de la transmisión del riesgo se produce con la puesta a disposición del primer porteador, o bien con la puesta a disposición del porteador elegido por el comprador que podría no coincidir con el primer porteador.

---

<sup>352</sup> El artículo 27 de la Convención de Viena establece: “Salvo disposición expresas en contrario de esta Parte de la presente Convención, si una de las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a dicha Parte y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue a su destino no privarán a esa parte del derecho a invocar tal comunicación”.

<sup>353</sup> Estos artículos difieren de los artículos 97 y 98 de la LUVI (*Loi uniforme sur la vente des marchandises*) de 1964, que vinculaba la transmisión del riesgo con la entrega de las mercaderías conformes.

<sup>354</sup> El artículo 67.1 de la Convención de Viena de 1980 establece que: “Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías y el vendedor no esté obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para que las traslade al comprador conforme al contrato de compraventa”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

LA TRANSMISIÓN DEL RIESGO EN LA COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS  
Correlación entre el artículo 67 de la Convención de Viena de 1980 y los Incoterms® 2020

	Requisitos del artículo 67 de la Convención de Viena de 1980					
	Transporte		Lugar de la transmisión del riesgo		Momento de la transmisión del riesgo	
	Con transporte	Sin transporte	Determinado	No determinado	Puesta a disposición del primer porteador	Puesta a disposición del porteador elegido por el comprador
Artículo 67.1	X			X	X	
CPT	X			X	X	
CIP	X			X	X	
FCA b)	X			X		X
Artículo 67.2	X		X			X
FAS	X		X			X
FOB	X		X			X
CFR	X			X	X	
CIF	X			X	X	

En líneas generales, el artículo 67 de la Convención de Viena de 1980 se corresponde con los Incoterms® relativos a los términos de las familias “F” y “C” en que la obligación del vendedor se acaba en el momento de poner la mercadería a disposición del comprador entregándoselas al porteador para su envío, previa notificación al comprador de que la mercancía se encuentra a disposición del mismo.

El primer apartado del artículo 67.1 hace referencia a aquellos supuestos en que no está determinado el lugar de entrega y, por tanto, el riesgo se transmite cuando las mercaderías se ponen en poder del primer porteador para su posterior traslado al comprador. Este supuesto tiene su correlación con las reglas Incoterms® de la familia “C”, en particular con los términos *CPT* y *CIP*, ya que el lugar consignado en el término comercial es el correspondiente al lugar de destino que no coincide con aquel punto en el que se entrega la mercadería y se transmite el riesgo que se realiza en el Estado de origen o en un Estado de tránsito. Es importante puntualizar que la obligación de contratar y pagar el transporte no significa que se extienda su responsabilidad hasta el punto de entrega final<sup>355</sup>.

Los términos de la letra “C” establecen dos puntos críticos, uno relativo a la transmisión del riesgo en el Estado de origen y el otro relativo al lugar hasta el que el vendedor debe hacerse cargo de la obligación de organizar y pagar el transporte. Existen por tanto dos puntos críticos porque el riesgo se transmite y los costos se transfieren en lugares diferentes. Es necesario, por tanto, establecer en el contrato de la forma más precisa posible el lugar de entrega (donde se transmite el riesgo al comprador). En las reglas Incoterms® de la familia “C” se produce la transmisión del riesgo desde la entrega de la mercancía bien identificada salvo que el comprador no realice el aviso de acuerdo con la notificación al vendedor. En estos supuestos será el comprador el que deberá correr con todos los riesgos de pérdida o daños causados desde la fecha acordada o desde la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega (*CPT* y *CIP*). El segundo punto crítico es el lugar de destino (hasta donde el vendedor debe contratar el transporte). En el

<sup>355</sup> RAMBERG, Jan. *ICC Guide to Incoterms® 2010*, Publicación ICC 720 E, 2011, p. 4.

supuesto de que existan varios porteadores y no se haya especificado el punto de entrega exacto, se entenderá por defecto que el riesgo se transmite cuando la mercancía se ha entregado al primer porteador en un punto elegido por la parte compradora y sobre el que la parte compradora no tiene ningún control. Es por ello que si las partes desean que se transmita en una etapa posterior han de especificarlo expresamente. En todos estos aspectos, los Incoterms® resultan mucho más detallados y precisos que la Convención de Viena de 1980.

En todos los términos “C” se produce la entrega y transmisión del riesgo al comprador (o importador) en un lugar sito en el Estado de salida de la mercancía, no en el lugar de destino de la misma. La entrega puede realizarse ya sea al primer porteador (*CPT*, *CIP*) o bien en el lugar de embarque (*CFR* y *CIF*). En estos casos el riesgo se transmite en una fase temprana de entrega de la cadena de transporte. Sin embargo, tal como indican los Incoterms® 2020, este hecho no significa que el comprador no tenga recursos jurídicos contra el vendedor si ha formalizado el correspondiente contrato de transporte de forma coordinada con el contrato de compraventa.

El segundo apartado del artículo 67.1<sup>356</sup> de la Convención de Viena de 1980 precisa aquellos supuestos en que se ha determinado de forma clara el lugar de entrega a efectos de transmisión del riesgo. Coinciden, en estos casos, el lugar de entrega designado y lugar de transmisión de riesgos. Este precepto se identifica claramente con las reglas Incoterms® de la familia “F” y los dos términos marítimos de la familia “C” (*CIF*<sup>357</sup> y *CFR*) en que consta claramente el lugar de entrega designado y que puede ser un puerto de embarque, al costado del buque o bien a bordo del buque en el puerto de embarque designado.

En los términos “F” con carácter general se transmite el riesgo desde la entrega de la mercancía bien identificada al porteador designado por el comprador, salvo que no haya sido bien notificada la designación del porteador, o no se haya dado el aviso o la persona designada por el comprador no haya hecho cargo de la mercadería (*FCA*). En el caso de los términos *FAS* y *FOB* esta excepción incluye, no solo que no haya sido bien notificada de conformidad con la obligación contemplada en el B10, sino también el

---

<sup>356</sup> Con arreglo al artículo 67.1 segundo párrafo de la Convención de Viena de 1980: “Cuando el vendedor esté obligado a poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías se pongan en poder del porteador en ese lugar. El hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercaderías no afectará a la transmisión del riesgo”.

<sup>357</sup> La sentencia del Tribunal Supremo, (Sala de lo Civil), de 3 de mayo de 1991, (RJ 1991/3559), establece que: “es nota definidora de la venta con cláusula *CIF*, expresión formada por las iniciales de las palabras inglesas *Cost, Insurance and Freight*, equivalentes a las castellanas Costo, Seguro y Flete, la de que la transmisión del riesgo al comprador se verifica desde el instante en que la mercancía vendida *se pone a bordo para ser transportada*, desde el momento en que la misma haya efectivamente *sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque*» y establece como antecedentes de la misma las sentencias de: 22 de octubre de 1931, (RJ 1931/2201), de 3 de julio de 1941, (RJ 1941/893) y de 24 de junio de 1942, (RJ 1942/774)”, F.D.6º (cursiva añadida).

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

supuesto de que el buque designado por el comprador no llegue a tiempo para permitir que el vendedor cumpla con su obligación de entrega de la mercancía, o no se haga cargo de la mercancía o deje de admitir carga antes del momento notificado de acuerdo con la notificación al vendedor.

La consecuencia de estas excepciones implica que el comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados desde la fecha acordada o la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega.

Tras la regulación de la transmisión del riesgo en los supuestos en que haya transporte de mercaderías, la Convención de Viena de 1980 hace referencia a las mercaderías vendidas en tránsito<sup>358</sup>. Este aspecto no estaba contemplado de forma expresa en las primeras versiones de los Incoterms®. La venta en tránsito es muy habitual en la compraventa de materias primas y, en estos casos, el riesgo se transmite con la celebración del contrato, es decir, siguiendo la regla romana de *periculum est emptoris*. Sin embargo, atendidas las circunstancias si no se puede determinar el momento en que se deterioraron las mercaderías, el riesgo lo asume el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en poder del porteador que expidiera los documentos acreditativos del transporte. En cualquier caso, si el vendedor conocía o debía conocer el deterioro de la mercadería en el momento de celebración del contrato y no lo hubiera comunicado al comprador, el riesgo lo asume el vendedor al constituir un claro incumplimiento del contrato por entregar mercaderías no conformes.

Para adaptarse a la problemática de las ventas en cadena, en todas las reglas Incoterms® 2020<sup>359</sup>, a excepción de *EXW*, se incluye junto al lugar de la entrega de las mercaderías el inciso “o procurando la mercancía así entregada”. La entrega así determinada conllevará la transmisión del riesgo. Sin embargo, no se aborda la definición del verbo “procurar”.

Finalmente, el artículo 69 de la Convención de Viena de 1980, atendiendo al lugar de ejecución de la obligación de compraventa, hace referencia al punto crítico en el que el vendedor ha cumplido con su obligación de entrega. Este precepto ya no hace referencia a las entregas indirectas, sino que incide en el punto de recepción de las mercaderías y regula las ventas directas. Se considera venta directa aquella compraventa en que la

---

<sup>358</sup> El artículo 68 de la Convención de Viena de 1980 establece que: “El riesgo respecto de las mercaderías vendidas en tránsito se transmitirá al comprador desde el momento de la celebración del contrato. No obstante, si así resultare de las circunstancias, el riesgo será asumido por el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en poder del porteador que haya expedido los documentos acreditativos del transporte. Sin embargo, si en el momento de la celebración del contrato de compraventa el vendedor tuviera o debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdida o deterioro y no lo hubiera revelado al comprador, el riesgo de la pérdida o deterioro será de cuenta del vendedor”.

<sup>359</sup> En la versión anterior, de los *Incoterms*® 2010, solo estaba contemplada en los términos marítimos o de vías fluviales interiores.



## 2. Los Incoterms®

mercadería se entrega al mismo comprador en persona e indirecta aquella en la que la entrega de la mercancía se realiza a un intermediario.

Con la finalidad de realizar un análisis completo de este artículo 69 de la Convención de Viena de 1980 y de su correlación con las reglas Incoterms® hemos realizado un cuadro comparativo que contempla tres requisitos. El primero de ellos hace referencia a que se trata de contratos de compraventa que no conllevan el transporte de las mercaderías diferenciando entre las ventas de salida y las ventas de llegada. El segundo factor que contempla nuestra tabla incide en el lugar de transmisión del riesgo, ya sea en el punto de origen, que tiene lugar en el Estado del vendedor, o en el punto de destino, que se produce en el Estado del comprador. Finalmente, el tercer aspecto se centra en el momento de la transmisión del riesgo haciendo hincapié en aquellos supuestos en que existe un plazo para la recogida de las mercancías.

LA TRANSMISIÓN DEL RIESGO EN LA COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS  
Correlación entre el artículo 69 de la Convención de Viena de 1980 y los Incoterms® 2020

	Requisitos del artículo 69 de la Convención de Viena de 1980					
	Compraventa sin transporte		Lugar de la transmisión del riesgo (determinado)		Momento de la transmisión del riesgo	
	Ventas de salida	Ventas de llegada	Punto de origen	Punto de destino	Puesta a disposición con notificación en fecha acordada	Puesta a disposición con notificación y con plazo de recogida
Artículo 69.1	X		X			X
EXW	X		X		X	
Artículo 69.2		X		X		
DAP		X		X		
DPU		X		X		
DDP		X		X		

La entrega directa al comprador en persona constituye un supuesto excepcional que se corresponde con las reglas Incoterms® *Ex Works* y el *DDP*. Los otros términos de la familia “D” corresponden a un punto anterior pero también en el Estado del comprador. Estos casos muestran cómo el riesgo de pérdida pasa del vendedor al comprador antes de que se haya iniciado el ciclo de transporte y los bienes hayan abandonado el almacén (*Ex Works*), o el riesgo de pérdida puede permanecer en el vendedor hasta que los bienes hayan alcanzado el Estado del comprador (*DAP*, *DPU* y *DDP*).

La Convención de Viena de 1980<sup>360</sup> regula en el primer apartado del artículo 69 lo que los comerciantes acostumbran a denominar “venta en plaza”. Comprende aquellos supuestos en que no hay transporte de las mercaderías y las mercaderías se ponen a disposición del comprador. Corresponde a los términos de salida, en los que la mercancía viaja por cuenta y riesgo del comprador. En estos casos, el vendedor cumple con la

<sup>360</sup> Con arreglo al artículo 69 de la Convención de Viena de 1980: “1) En los casos no comprendidos en los artículos 67 y 68, el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción. 2) No obstante, si el comprador estuviese obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar distinto de un establecimiento del vendedor, el riesgo se transmitirá cuando deba efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercaderías están a su disposición en ese lugar”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

entrega y transmisión del riesgo tanto si la mercancía llega a su destino como si no llega. Este supuesto habitualmente se identifica con el término Incoterms® *Ex Works*. La Convención de Viena de 1980 establece que “el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción”. Sin embargo, esta disposición plantea la problemática que acarrea el plazo concedido para retirar las mercaderías puestas a su disposición. En este período de tiempo soporta el riesgo el vendedor hasta que reciba las mercaderías el comprador, salvo que incurra en incumplimiento. Sin embargo, según el término *Ex Works*, el vendedor responde únicamente hasta la fecha acordada, siempre que haya sido bien identificada y una vez puesta a disposición del comprador la mercadería, en la fecha acordada se transmite el riesgo<sup>361</sup>. En consecuencia, en este caso concreto las reglas Incoterms® son más claras y precisas que la Convención de Viena de 1980.

El segundo apartado del artículo 69 de la Convención de Viena contempla los denominados términos de llegada en los que el lugar de entrega no es el establecimiento del vendedor sino el del comprador. En estos casos la mercancía viaja por cuenta y riesgo del vendedor. Este apartado se identifica claramente con los Incoterms® de la familia “D” en los que el riesgo se transmitirá siempre en un lugar determinado del Estado de destino (*DAP*, *DPU* y *DDP*).

Las diferencias entre los términos “C” y “D” se ven claramente en el supuesto de que las mercaderías se deterioren a lo largo del tránsito. En el caso de los términos “C”, el vendedor ya ha cumplido con sus obligaciones mientras que, bajo los supuestos “D”, el vendedor puede ser responsable de los daños producidos<sup>362</sup>.

En los casos contemplados por los Incoterms® de la familia “D” la regla general de transmisión del riesgo contempla dos excepciones. La primera de ellas hace referencia al incumplimiento de las obligaciones documentarias relativas a las licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades. En este supuesto el

---

<sup>361</sup> “Under EXW INCOTERMS risk passes from the moment when the goods have been placed at the disposal of the buyer at the seller's premises. The two provisions (Exw and article 69.1) differ though, in that whereas under the EXW term the seller simply has to place the goods at the disposal of the buyer in order for the risk to pass, under the Convention this is not enough. Under the latter, risk passes from a later point, i.e. when the buyer takes over the goods, and only when he commits a breach by not taking delivery does the risk pass from the moment when they are placed at his disposal”. VALIOTI, Zoi, “A comparative examination of the rules on risk under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna 1980) and Incoterms”, *Nordic Journal of Commercial Law*, 2004, Vol. 2, n° 1, disponible en: [www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/valiotti1.html](http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/valiotti1.html).

<sup>362</sup> De esta forma Jan Ramberg matiza: “It follows that the parties must always observe the fundamental difference between the C- terms and the D- terms and that a seller having sold the goods under D-terms should carefully consider the need to protect himself against breach of contract and non fulfilment risks by adequate force majeure clauses or other relief clauses in the contract of sale”. RAMBERG, Jan, *ICC Guide to Incoterms® 2010*, Publicación ICC 720 E, 2011, p. 49.

comprador que incumple corre con todos los riesgos resultantes de la pérdida o daño causado a la mercancía. La segunda excepción, que es común a los Incoterms® de las distintas familias, hace referencia a la falta de aviso de conformidad con las notificaciones al vendedor.

En definitiva, en líneas generales y con las puntualizaciones señaladas, podemos afirmar que la entrega de las mercaderías determinará tanto en la Convención de Viena de 1980 como en las distintas reglas Incoterms® la transmisión del riesgo, aunque los Incoterms® ofrecen una mayor concreción respecto al lugar exacto en que se produce. Los Incoterms® constituyen un instrumento que ofrece certeza a las partes contratantes estableciendo de forma clara el punto geográfico concreto donde se transmite el riesgo del vendedor al comprador.

### 2.9.1.3. El reparto de las obligaciones y gastos entre las partes

Los Incoterms® no solo se limitan a regular el lugar de entrega de la mercadería y la transmisión del riesgo, sino que también determinan el reparto de las obligaciones y costos entre el vendedor y el comprador. Es un aspecto que conlleva un claro contenido económico y constituye una preocupación esencial para cualquier operador del comercio<sup>363</sup>.

Las reglas Incoterms® establecen, de forma clara, en todos aquellos aspectos que regulan, las responsabilidades de cada una de las partes<sup>364</sup>. Este matiz diferencia los Incoterms® de otras cláusulas de la compraventa cuyos objetivos son limitar o excluir la responsabilidad de las partes.

Son reglas que desde sus inicios se ocupaban de dividir las obligaciones entre el vendedor y el comprador catalogadas bajo las letras “A” y “B” respectivamente. En la versión de los Incoterms® 1953, ya aparecían divididas las obligaciones entre las partes, pero el listado de obligaciones variaba según los diferentes términos. En la citada versión, en todos los términos regulados había un mayor número de obligaciones para la parte vendedora respecto a la parte compradora; y en algunos casos superaba el número de

---

<sup>363</sup> FEDI, Laurent, “La nouvelle codification des Incoterms® 2010 : entre simplification et rationalisation de la vente maritime internationale”, *DMF-724/2011*, DMR n° 1-2/2012, p. 98.

<sup>364</sup> La sentencia del Tribunal Supremo 558/2011 (Sala Civil, sección 1ª), de 15 de julio de 2011 (recurso 718/2008), ECLI: ES: TS: 2011: 5082, (RJ 2011/6116), establece: “la modalidad de contratación CIF/INCOTERMS, destinada a hacer un reparto objetivo, claro y tasado, en aras a la seguridad jurídica, de la responsabilidad de cada parte en una materia tan necesitada de tal seguridad jurídica como es el tráfico internacional de mercaderías”, F.D.8º (cursiva añadida).

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

diez<sup>365</sup>. A título meramente ilustrativo, el término *Ex Works* establecía siete obligaciones para el vendedor mientras que únicamente imponía cinco para el comprador.

A partir de la revisión de 1980<sup>366</sup> se estableció para cada una de las obligaciones de las partes una contrapartida, de manera que tanto el vendedor como el comprador tenían el mismo número de obligaciones.

Los Incoterms® sólo se refieren a las obligaciones que las partes asumen una frente a otra, tal como se deduce de las expresiones “el vendedor debe” y el “comprador debe” que aparecen en los distintos epígrafes. Así, cuando se establece la expresión “ninguna obligación” queda claro que una parte no ha asumido una obligación frente a la otra. En algunas reglas Incoterms® nos podemos encontrar con que ninguna de las partes asuma una determinada obligación. Este aspecto queda reflejado en la obligación de asegurar la mercadería que no existe en la mayor parte de los Incoterms®, a excepción de los términos *CIP* y *CIF*. Sin embargo, el hecho de que ninguna de las partes esté obligada a contraer una determinada obligación no significa que no pueda tener interés sobre ese determinado tema.

A partir de la versión de los Incoterms® correspondiente a 1990, la Cámara de Comercio Internacional ha incorporado en cada término comercial las obligaciones respectivas de las partes “agrupadas en diez epígrafes, encarando gráficamente, como en un espejo, las posiciones del vendedor y del comprador en relación al mismo extremo”<sup>367</sup>. Delimitadas así las obligaciones y derechos de las partes se consigue, como contrapartida, la eliminación de posibles ambigüedades o malentendidos.

La división de las obligaciones de las partes obedece a un criterio práctico y a la vez lógico. Un claro ejemplo lo encontramos en la versión de los Incoterms® 2000, en la que se establece que dependiendo del lugar de entrega pactado se considera que la carga y la descarga de la mercadería en el medio de transporte será impuesta a la parte que tenga más facilidades para realizarlo abonando los gastos generados.

Los Incoterms® al establecer el lugar de entrega de las mercaderías no solo establecen un punto crítico para la transmisión del riesgo sino también para los costos. En la última revisión 2020 se ha introducido una lista de costos única en el A9/B9 que engloba la totalidad de los costos en que incurren las partes bajo cada término comercial. Los gastos que debe hacer frente el vendedor son los accesorios a la operación de entrega

---

<sup>365</sup> En los Incoterms 1953 recogidos en la Publicación ICC 166, a título meramente ilustrativo el término *C&F* contenía once obligaciones para el vendedor mientras que al comprador solo se le imponían ocho obligaciones; y el término *CIF* englobaba doce obligaciones para el vendedor frente a las ocho obligaciones que se imponían a la parte compradora.

<sup>366</sup> *Incoterms® 1980*, Publicación ICC 350.

<sup>367</sup> Publicación ICC 560 relativa a los *Incoterms® 2000*, p. 11 de la traducción al castellano.

(operación de verificación, comprobación, embalaje y marcado) así como los gastos de transporte o seguro cuando las diferentes reglas Incoterms® así lo dispongan. Estos aspectos son importantes en la medida en que el que contrata el transporte o el seguro corre con su coste, que suele ser elevado, pero como contrapartida puede elegirlo de acuerdo con sus necesidades. También son relevantes los costos de almacenamiento en el supuesto de que no se recojan las mercaderías. Las diferentes obligaciones de las partes se han ido adaptando a las novedades introducidas en el comercio, incluyendo los requisitos de seguridad y la asistencia para la obtención de informaciones y gastos asociados.

En la nueva redacción de los Incoterms® 2020 se mantienen las diez obligaciones del vendedor con su contrapartida en las obligaciones del comprador, pero se reordenan de una manera que resultan aún más claras. Tras la primera de ellas, relativa a las obligaciones generales de las partes, se pone el eje central en la obligación de entrega que se encuentra contemplada en el A2/B2 y a continuación aparece la transferencia del riesgo denominado con el A3/B3. Esta reordenación de las obligaciones incide en la importancia de los dos aspectos prioritarios regulados por los Incoterms® a fin de que los comerciantes sean conscientes de su gran relevancia. A continuación, se regulan las obligaciones derivadas de los contratos accesorios al contrato de compraventa: transporte (A4/B4) y seguros (A5/B5), documentos de entrega/transporte (A6/B6), despacho de exportación/importación (A7/B7), comprobación/embalaje/marcado (A8/B8), reparto de costos (A9/B9) y notificaciones (A10/B10).

En su afán didáctico, los Incoterms® 2020 acompañan al formato tradicional de presentación de los términos comerciales, un nuevo formato horizontal que presenta las diez obligaciones de cada regla bajo cada uno de los Incoterms® tanto para la parte vendedora como la compradora<sup>368</sup>.

Esta modificación de carácter formal pretende facilitar la elección correcta de los términos para las partes al constatar de forma clara las diferencias existentes entre ellos en cada apartado.

### 2.9.1.4. Las formalidades documentarias

Finalmente, el cuarto y último aspecto que regulan los Incoterms® hace referencia a las formalidades documentarias que debe cumplir cada una de las partes en un contrato de compraventa en principio internacional. Tanto los Incoterms® como la Convención

---

<sup>368</sup> Véase el apéndice número tres que acompaña esta tesis que incluye el texto de las recientes reglas *Incoterms® 2020*, artículo por artículo, con permiso especial del Comité español de la CCI, titular del copyright de la versión española.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

de Viena de 1980<sup>369</sup> regulan estos aspectos, aunque con diferente grado de profundidad y precisión.

La Convención de Viena de 1980 se limita a establecer la obligación del vendedor de entregar no solo las mercaderías sino también cualesquiera documentos relacionados con las mismas en las condiciones establecidas por el contrato. Este texto normativo no define ni concreta los documentos relacionados con la entrega de las mercaderías ni con las restantes obligaciones documentarias. La citada Convención, como la mayoría de los textos normativos, no tiene entre sus objetivos establecer con detalle todas las formalidades documentarias habituales en la práctica comercial internacional, que son susceptibles de cambios frecuentes.

Por el contrario, los Incoterms®, con su carácter eminentemente práctico desde sus primeras versiones dedicaban un apartado entero titulado “licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades” a estas cuestiones, así como a la obligación relativa al documento de entrega. En la reciente revisión de 2020, las formalidades documentarias se encuentran emplazadas tras las principales obligaciones de las partes relativas a entrega de la mercadería, transmisión de riesgos, y los contratos relacionados relativos al transporte y al seguro. Las reglas Incoterms® especifican para cada término comercial las obligaciones no sólo del vendedor sino también las del comprador respecto a las formalidades documentarias, así como la necesidad de colaboración entre ambas partes. De esta forma responden a la problemática que generaban algunas figuras como el término *Ex Works* en el que el vendedor se desentendía totalmente de la documentación<sup>370</sup>.

Las formalidades documentarias son cuestiones que gozan de una gran importancia en el comercio internacional, ya que proporcionan un medio de prueba de la transacción realizada. Esta relevancia se refleja en documentos como el conocimiento de embarque<sup>371</sup>, cuya función jurídica ha motivado que parte de la doctrina haya considerado

---

<sup>369</sup> El artículo 30 de la Convención de Viena de 1980 establece que “el vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir la propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención”. Por su parte, el artículo 34 de la citada Convención se limita a establecer que el vendedor, en el supuesto de que estuviese obligado a entregar documentos relacionados con las mercaderías, deberá realizarlo en el momento, lugar y forma establecidos en el contrato.

<sup>370</sup> Los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales elaborados bajo los auspicios del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, (UNIDROIT), en la tercera versión, Roma 2010 en los comentarios al artículo 4.8 (relativo a la integración del contrato) los menciona de forma general y en el artículo 6.1.14 (relativo a la solicitud de autorización pública) hace una referencia específica al término *Ex Works* relativa al deber de cooperación si una de las partes absorbe la carga de tramitar un pedido de autorización pública.

<sup>371</sup> El conocimiento o carta de embarque (*Bill of lading*) es una creación de una costumbre mercantil, “*a creation of mercantile custom*”, tal como establece MURRAY Carole, HOLLOWAY, David, y TIMSON, Daren, *Schmitthoff's EXPORT TRADE. The law and practice of international trade*, 12th edition, Hunt, London Sweet & Maxwell, 2007, p. 299.

la compraventa bajo el término *CIF* como “una compraventa de documentos y no de mercaderías”<sup>372</sup>. En el mismo sentido se ha expresado en algunas ocasiones la jurisprudencia tal como se desprende de la sentencia de la Audiencia Provincial de Guipúzcoa (sección 3), de 1 de febrero de 2000<sup>373</sup>. Sin embargo, y pese a tales consideraciones, tal como remarca Frédéric Eisemann, aunque se pierdan los documentos, la compraventa no deja por ello de tener un objeto, ya que la mercancía sigue existiendo<sup>374</sup>.

En la reciente actualización de los Incoterms® 2020 las formalidades documentarias se concretan en el documento de entrega y transporte (A6/B6) y en el despacho de exportación/ importación (A7/B7). En líneas generales corresponde al vendedor controlar e inspeccionar que la mercadería suministrada se corresponda con el pedido realizado y que se refleja en la factura, tanto en la cantidad como en la calidad y características<sup>375</sup>. En algunos términos comerciales como es el caso del *EXW* el

---

Es un instrumento probatorio de la entrega de las mercaderías, expedido por el transportista. Representa un recibo formal del propietario conociendo los bienes, condiciones y cantidad que han sido embarcados en un barco para el transporte por mar. El porteador en la medida que alcance a saberlo debe hacer constar que se recibieron en buen estado y condición. La fecha y firma de la carta de embarque tiene una gran importancia y sirve asimismo para constatar si es limpio o no, según se detecten anotaciones sobre los bienes.

<sup>372</sup> MURRAY Carole, HOLLOWAY, David, y TIMSON, Daren, *Schmitthoff's EXPORT TRADE. The law and practice of international trade*, 12th edition, Hunt, London Sweet & Maxwell, 2007, p. 50.

<sup>373</sup> La sentencia de la Audiencia Provincial de Guipúzcoa (Sección 3), de 1 de febrero de 2000, (recurso 3229/1998), (JUR 2000/219123), establece de forma expresa que: “No obstante, y como sucede en transacciones internacionales, ni el vendedor está dispuesto a remitir la mercancía, sin la garantía del cobro, ni el comprador, a pagar, antes de la recepción de la mercancía, por lo general, la venta *CIF*, viene acompañada de una operación bancaria de crédito documentario, que sólo puede ser utilizado contra la entrega de los documentos acreditativos de la operación, esencialmente y sin perjuicio de que se convengan otros entre las partes: Factura, Conocimiento de Embarque y Póliza de Seguro, que permiten al Banco tener disponibilidad de las mercancías como garantía de la operación frente a su cliente, el comprador acreditado o dador de la orden (los conocimientos de embarque son al portador, y se incluyen entre los llamados títulos de tradición o representativos de mercancías). *Lo que quiere decir, que la venta CIF, hay que entenderla como venta sobre documentos, es decir venta de documentos que dan derecho a la entrega de determinadas mercancías, que son precisamente el objeto –las mercancías– de la venta*”, F.D.3º (cursiva añadida).

<sup>374</sup> EISEMANN, Frédéric, *Los usos de la venta comercial internacional*, Madrid, Servicio de estudios económicos, Banco exterior de España, 1979, p. 117. El autor considera que la mercancía es el verdadero objeto de la compraventa y se apoya en la sentencia francesa 361 de la *Cour de Cassation, chambre commerciale* de 17 de diciembre de 1968. En la citada resolución, el tribunal constató la falta de conformidad de las mercaderías. Asimismo, la *Cour de Cassation* puntualizó que la entrega y el pago de las mercaderías junto con la documentación no implica en ningún caso la renuncia a la acción resolutoria. Para poder comprobar la mercadería es preciso con carácter previo su examen que solo es posible realizar tras la entrega.

<sup>375</sup> La factura es un documento que debe ser cierto y correcto, así como corresponder con la mercadería objeto de la compraventa.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

documento de entrega puede ser simplemente un recibo mientras que en otros términos precisan diferentes documentos. El comprador, por su parte, está obligado a recibir la entrega de las mercaderías, así como proporcionar la prueba de que se han cumplido debidamente las obligaciones respectivas<sup>376</sup>.

Las exigencias del comercio internacional siempre han condicionado la documentación necesaria ya sea en temas de control de calidad, inspecciones, seguridad, aduanas o transporte. La mercadería se exporta e importa mediante una red de contratos cuyo epicentro es el contrato de compraventa. Tal como hemos establecido, las reglas Incoterms® se aplican única y exclusivamente al contrato de compraventa, pero es interés del vendedor y del comprador intentar asegurarse que las diferentes partes de la red de contratos vinculados al mismo concuerden.

La operación de compraventa precisará de la presentación de un documento de transporte emitido por el porteador para el vendedor/cargador en virtud de un contrato de transporte y contra el cual el vendedor/cargador/beneficiario quizá desee obtener el pago al amparo de un crédito documentario<sup>377</sup>.

La creciente demanda por parte del sector bancario, de un conocimiento de embarque “a bordo” en determinadas compraventas financiadas mediante un crédito documentario bajo la regla *FCA* para transportar las mercaderías por mar, ha motivado que la Cámara de Comercio Internacional haya ideado en los Incoterms® 2020 un mecanismo para salvaguardar este obstáculo. El comprador y el vendedor pueden acordar que el primero dará instrucciones a su porteador de emitir un conocimiento de embarque a bordo para el vendedor tras la carga de la mercancía y el vendedor estará obligado a entregar dicho conocimiento de embarque al comprador, normalmente a través de las entidades bancarias. Esta estipulación, un tanto disonante, tal como han establecido las propias reglas Incoterms®, sin embargo, no está exenta de complicaciones como puede ser las distintas fechas relativas a la entrega interior y la carga a bordo.

Entre las formalidades documentarias destacan las licencias de exportación e importación. Las reglas Incoterms® consideran que el vendedor es la persona que está mejor situada para poder obtener licencias, autorizaciones oficiales y cumplir las formalidades aduaneras en el país de exportación, así como el comprador es el más adecuado para realizar las correspondientes a la operación de importación<sup>378</sup>. Estas

---

<sup>376</sup> *Incoterms 2000*, Publicación ICC 560, p. 8 de la traducción al castellano.

<sup>377</sup> *Incoterms® 2020*, Publicación ICC 723 ES, prólogo, p. 11.

<sup>378</sup> “Normalmente es deseable que el despacho de aduana sea efectuado por la parte domiciliada en el país en que haya de tener lugar el despacho o, por lo menos, por alguien que actúe allí en su nombre. Así, el exportador debe normalmente despachar las mercancías para la exportación, mientras que el importador debe despacharlas para la importación” *Incoterms® 2000*, Publicación ICC 560, p. 25.



obligaciones engloban la acreditación de seguridad para la exportación, tránsito o importación, la inspección previa al embarque, así como cualquier autorización oficial.

En la actualidad se ha logrado una importante simplificación en materia de prácticas documentales y se admite como documento de entrega un documento de transporte<sup>379</sup>. De esta forma, instrumentos como los conocimientos de embarque son sustituidos por documentos no negociables semejantes a los empleados en otras modalidades de transporte diferentes del marítimo<sup>380</sup>. Siguiendo los cambios producidos en la legislación las formalidades documentarias se han ido adaptando a las nuevas tecnologías<sup>381</sup> y al reconocimiento de la utilización de documentos electrónicos<sup>382</sup>. El objetivo que persiguen estas prácticas es facilitar la prueba de las transacciones, admitiendo los documentos digitales siempre que las partes lo hayan convenido o sea usual entre ellas.

En definitiva, los Incoterms® recogen las obligaciones documentarias de las partes y constituyen un factor que aporta claridad y facilita el comercio. Esta faceta forma parte de su carácter eficiente que, por definición, es más específico y cercano a la práctica comercial que el de los distintos textos normativos.

---

<sup>379</sup> A partir de la revisión de 1980, los Incoterms® han admitido la existencia y oficializado la práctica de otros documentos de transporte además del conocimiento del embarque (*cargo bill of lading, express bill of lading...*). En algunos Incoterms de la versión 1980 como el *CPT* y el *CIP* se hace únicamente referencia al “documento usual de transporte”.

<sup>380</sup> Documentos llamados “cartas de porte marítimo” (*sea waybills*), “cartas de porte de línea regular” (*liner waybills*), “recibos de flete” (*freight receipts*) o variantes.

Es ilustrativa al respecto la sentencia del Tribunal Supremo 157/1997 (Sala Civil), de 3 de marzo de 1997 (recurso 1051/1993), RJ 1997/1638. Una de las partes alega que el “documento de transporte marítimo de mercancías denominado «Sea waybill» (conocido también con los nombres de «*straight bill of lading*», «*non-negotiable bill of lading, non-negotiable receipt*»), estima que es análogo a una carta de porte marítima y, en lo que concierne al punto más controvertido del presente «diferendo» judicial, esto es, su valor de título que incorpora el derecho a la entrega o documento simplemente probatorio, que el porteador se libera mediante la entrega de las mercaderías a quien se identifique como el sujeto destinatario de la misma, sin que sea necesaria la contra entrega al tiempo del original del expresado documento”, F.D.1º.

<sup>381</sup> En la revisión de 1990, se puso de manifiesto la necesidad de sustituir los documentos en papel por los mensajes electrónicos si las partes acuerdan la comunicación por esta vía. J. RAMBERG, *The 1990 CMI Rules on Electronic Bills of Lading in the context of Electronic Commerce*, European Transport Law, Vol. XXXII, n° 6, 1997, pp. 699 a 701.

<sup>382</sup> Convención de las Naciones Unidas sobre las comunicaciones electrónicas en los contratos internacionales hecha en Nueva York de 23 de noviembre de 2005 que entró en vigor el 1 de marzo de 2013, disponible en: [https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/electcom/06-57455\\_Ebook.pdf](https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/electcom/06-57455_Ebook.pdf). La Convención tiene la finalidad de fomentar la seguridad jurídica y la previsibilidad comercial cuando se utilicen comunicaciones electrónicas en la negociación de contratos internacionales.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

## 2.9.2. Delimitación negativa del contenido de los Incoterms®

Para delimitar claramente el alcance de los Incoterms® es preciso no sólo contemplar las cuatro materias reguladas sino asimismo determinar los aspectos del contrato de compraventa, en principio internacional, que no están incluidos y que crean confusiones y malentendidos a algunos operadores del comercio.

El carácter manifiestamente incompleto de esta figura ha sido puesto de manifiesto en repetidas ocasiones por la jurisprudencia, tal como establecen diversas resoluciones judiciales<sup>383</sup>. La misma autora, la Cámara de Comercio Internacional, lo reconoce y en la guía para el uso de los Incoterms® 2010 remite expresamente a la ley aplicable para completar sus carencias, al igual que suponemos realizará la guía aún no publicada de los recientes Incoterms® 2020. Este rasgo es propio de la mayoría de los instrumentos de la *lex mercatoria* que necesitan que la ley regule los diferentes aspectos que quedan fuera de su ámbito de aplicación.

La Cámara de Comercio Internacional no pretende con sus reglas Incoterms® abarcar los aspectos esenciales del contrato de compraventa. Es consciente que no es posible llegar a acuerdos que satisfagan a todos los comerciantes en cualquier parte del mundo en muchos aspectos, por lo que desde sus inicios deja numerosos aspectos sin regular.

En primer lugar, los Incoterms® no regulan la formación del contrato de compraventa, fase previa y fundamental en cualquier transacción, ni la capacidad de las partes, ni los vicios del consentimiento, ni la validez del contrato, ni la validez de los usos, ni las modificaciones del contrato ni la interpretación de las manifestaciones de las partes entre otros muchos aspectos. Por consiguiente, la regulación de dichos aspectos queda sujeta a la normativa correspondiente al Derecho internacional privado. En el ordenamiento jurídico español, tales aspectos pueden venir regulados según de que se trate, por la Convención de Viena de 1980, el Reglamento 593/2008 o por el ordenamiento interno.

Tampoco regulan las principales obligaciones de las partes. En el contrato de compraventa tradicional las obligaciones fundamentales del vendedor son la entrega de la mercadería y la garantía por evicción o por vicios o defectos de la cosa vendida<sup>384</sup>. Los

---

<sup>383</sup> *The applicable Incoterms (in their 1990 version) only determine a limited number of aspects of the contract of sale. The other aspects are determined by the other contractual provisions and by the law applicable to the contract, in this case the CISG*". Apartado 4 de la sentencia belga de la Appellate Court Antwerp, de 22 de enero de 2007, *Case B.V.B.A. I.T.M. v. S.A. Montanier*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070122b2.html>.

<sup>384</sup> "La garantía de las mercaderías hace referencia a lo que la doctrina ha denominado "patología contractual" y constituye en esencia la responsabilidad legal que soporta el vendedor frente al comprador, garantizándole la posesión legal y pacífica de la cosa vendida (evicción) y de los vicios o defectos ocultos que ésta tuviere". MEDINA DE LEMUS, Manuel, *Contratos de Comercio Exterior*, 3º edición, Madrid, Editorial Dykinson, 2007, p. 141.

Incoterms® únicamente hacen referencia a ciertos aspectos de la entrega de la mercadería, es decir, a una de las obligaciones del vendedor (no a todas ellas) y, como hemos analizado, de forma incompleta. Además, la obligación de entrega es importante pero no cubre la trascendencia jurídica de todas las responsabilidades del vendedor. En el contrato de compraventa, el vendedor está obligado no solo a entregar la mercadería y proporcionar los documentos acreditativos de la transacción, sino también a transmitir la propiedad.

La principal exclusión de los Incoterms® respecto a las obligaciones del vendedor hace referencia a la transferencia de la propiedad. Si consideramos que el contrato de compraventa es en esencia un contrato traslativo de dominio, es preciso hacer constar que los Incoterms® no regulan el eje central del contrato de compraventa, al igual que aspectos conexos como las cláusulas de reserva de propiedad. El grupo redactor de los Incoterms® no podía enfrentarse a la unificación de las reglas relativas a la transferencia de la propiedad, por dificultades de orden técnico al tener que identificar un denominador común a la diversidad de las leyes nacionales<sup>385</sup> y velar por el respeto de las disposiciones nacionales imperativas<sup>386</sup>.

Un caso que ilustra este aspecto en nuestro derecho interno es la sentencia del Tribunal Supremo, de 2 noviembre de 1993<sup>387</sup>, en la que la *traditio* o modo se constituye en el requisito ineludible para que el título, que no produce más que efectos meramente obligacionales, pueda desplegar eficacia traslativa del dominio.

La sentencia reciente del Juzgado nº 1 de lo Mercantil de Zaragoza, de fecha 24 de febrero de 2014<sup>388</sup>, relaciona el derecho de propiedad con los Incoterms® y subraya de forma expresa: “no se debe confundir que estableciesen *CFR* (como Incoterms®) con la transmisión de la propiedad, que queda regulada por la ley que rige el contrato (título-contrato, y modo-transmisión de la posesión, que puede ser instrumental)”.

En la guía para la utilización de los Incoterms® 2010 se establece de forma expresa “*The Incoterms rules do not deal with transfer of property rights in the goods*”.

---

<sup>385</sup> La Convención de Viena de 1980, por su parte tampoco define la propiedad ni la regula al no llegarse a un acuerdo entre los países con un sistema consensualista (como Italia, Francia, Portugal y los países anglosajones) y los países con un sistema de consentimiento traslativo en los que además del contrato y título se exige el modo o *traditio* (Austria, Alemania y España).

<sup>386</sup> ZIEGLER, Alexander von, *Transfer of ownership in international trade*, Kluwer law international, Publicación ICC 546, 1999.

<sup>387</sup> Véase la sentencia del Tribunal Supremo 1002/1993 (Sala Civil), de 2 de noviembre de 1993 (recurso 3093/1990), (RJ 1993/8564), F.D.7º.

<sup>388</sup> Sentencia del Juzgado Mercantil de Zaragoza 47/2014 (Sección 1), de 24 de febrero de 2014, ECLI: ES: JMZ: 2014: 2599, (JUR 2015/286443), F.D.2º.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

En consecuencia, en relación con los contratos de compraventa internacional de mercaderías, la legislación aplicable a la transmisión de la propiedad deberá determinarse según la normativa de Derecho internacional privado pertinente. En el ordenamiento jurídico español está contemplado en el artículo 10.1 del Código Civil que incorpora una norma de conflicto en materia de ley aplicable al derecho de propiedad.

Por otro lado, los Incoterms® tampoco regulan la totalidad de las obligaciones del comprador. Las dos obligaciones fundamentales del comprador son las de recibir las mercaderías y pagar por ellas el precio correspondiente. La obligación de pago es fundamental en el contrato de compraventa al ser un contrato oneroso por definición. Al igual que ocurría con las obligaciones del vendedor, una de las obligaciones fundamentales del comprador, la de realizar la contraprestación económica, no se encuentra regulada por los Incoterms®. La Cámara de Comercio Internacional, en las distintas publicaciones sobre las reglas Incoterms®, simplemente se limita a establecer entre las obligaciones generales del comprador que “debe pagar el precio de la mercancía, según lo dispuesto en el contrato de compraventa”. Y, en cualquier caso, la regulación de pago también debiera someterse a la normativa de Derecho internacional privado en España según corresponda por la Convención de Viena de 1980 o el Reglamento 593/2008.

Habiendo sido considerados los Incoterms® como cláusulas que determinan los elementos del precio resulta sorprendente que, sin embargo, no los concreten. No hay ninguna alusión a la forma, ni a las condiciones o el lugar del pago, al tratarse de cuestiones que quedan claramente fuera de su ámbito de actuación. Los Incoterms® no regulan cuestiones tan habituales en el comercio como el pago realizado fuera de plazo o el devengo de intereses. En la guía para el uso de los Incoterms® 2010, Jan Ramberg remite para todas estas cuestiones al modelo de contrato de compraventa realizado por la Cámara de Comercio Internacional<sup>389</sup>.

---

<sup>389</sup> Modelo ICC de Contrato de Compraventa de mercancías, Publicación ICC, 738-ES, 2013.

Las diversas reglas jurídicas a nivel internacional se ocupan de la regulación de la obligación de pago<sup>390</sup>. La obligación de entregar el precio<sup>391</sup> comprende adoptar las medidas y cumplir los requisitos fijados por el contrato o por las leyes o reglamentos pertinentes para que se pueda efectuar el pago. El pago del precio constituye la esencia de las obligaciones del comprador ya que sin contraprestación económica no hay contrato de compraventa.

Tampoco se ocupan de aspectos fiscales como la imposición de aranceles, ni del efecto de las sanciones, la prohibición de importar o exportar o los derechos de propiedad intelectual tal como han subrayado los Incoterms® 2020.

La operación de compraventa no solo engloba las obligaciones de las partes sino también todos aquellos supuestos de incumplimiento de la ejecución de las obligaciones contractuales. Las distintas reglas jurídicas<sup>392</sup> establecen una serie de medios y recursos para que aquella parte que ha incumplido sufra las consecuencias de su conducta. Sin embargo, los Incoterms® no contemplan ni las causas del incumplimiento de las obligaciones ni sus consecuencias. No se ocupan de aspectos como la exoneración de responsabilidad ni la resolución del contrato ni la indemnización de daños y perjuicios o la prescripción.

Tal vez aspectos como las causas de incumplimiento, la exoneración de la responsabilidad, las causas de fuerza mayor<sup>393</sup>, la posible resolución del contrato, la ejecución forzosa o la indemnización de daños y perjuicios sean cuestiones complejas, de

---

<sup>390</sup> El artículo 53 de la Convención de Viena de 1980 dispone que: “El comprador deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención”. Según el artículo 54 de la Convención de Viena de 1980: “La obligación del comprador de pagar el precio comprende la de adoptar las medidas y cumplir los requisitos fijados por el contrato o por las leyes o los reglamentos pertinentes para que sea posible el pago”.

Según el artículo 5.1.7 de los *Principios Unidroit* relativo a la determinación del precio: “Cuando el contrato no fija el precio o carece de términos para determinarlo, se considera que las partes, salvo indicación en contrario, se remitieron al precio generalmente cobrado al momento de celebrarse el contrato en circunstancias semejantes dentro del respectivo ramo comercial o, si no puede establecerse el precio de esta manera, se entenderá que las partes se remitieron a un plazo razonable”. El artículo 7.2.1. de los *Principios Unidroit* hace referencia al incumplimiento de las obligaciones dinerarias mientras que el artículo 7.4.9 de los mismos *Principios Unidroit* se refiere a los intereses por falta de pago de dinero.

<sup>391</sup> MEDINA DE LEMUS, Manuel, *Contratos de Comercio Exterior*, 3º edición, Madrid, Editorial Dykinson, 2007, pp. 147-154. No hace referencia a “qué se paga (precio), cómo se paga, cuándo se paga ni dónde se paga”.

<sup>392</sup> Los Principios Unidroit dedican un capítulo entero (el séptimo) al incumplimiento de las obligaciones al igual que la Convención de Viena de 1980 que le dedica el capítulo V, que engloba el artículo 71 y siguientes.

<sup>393</sup> “The incoterm rules do not deal with relief of obligations and exemptions from liability in case of unexpected and unforeseeable events”. *ICC Guide to Incoterms® 2010*, Publicación ICC 720-E, 2011, p.17.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

diferente resolución en los distintos ordenamientos jurídicos y sobre las que un organismo privado no se atreva a establecer pautas. La razón quizás estriba en su naturaleza jurídica, en el hecho de que sean instrumentos facultativos y no disponga de medios coercitivos para hacer cumplir las obligaciones reguladas.

El carácter incompleto de los Incoterms® simplemente refuerza su interacción y dependencia con la legislación, ya sea a nivel internacional o nacional para completar los restantes aspectos del contrato de compraventa en principio internacional.

## 2.10. La naturaleza jurídica de los Incoterms®

Una vez realizado el estudio de la figura de los Incoterms®, resulta imprescindible abordar la naturaleza jurídica de este peculiar instrumento.

Con carácter previo es preciso puntualizar que este estudio implica realizar un análisis de los Incoterms® de forma conjunta, como un todo, sin detenerse en cada una de las diferentes reglas<sup>394</sup>, ya que cada una de ellas tiene sus propias peculiaridades e historia.

En primer lugar, es preciso remarcar que, desde sus inicios, la Cámara de Comercio Internacional cuando recoge por escrito los principales términos comerciales, no tiene ninguna voluntad de crear derecho<sup>395</sup>. En otras palabras, la autora de los Incoterms® no busca crear reglas que sean fuente del ordenamiento jurídico. En este sentido se identifica claramente con el espíritu de la *lex mercatoria* que únicamente busca regular de forma adecuada el comercio facilitando las transacciones internacionales. Tal como hemos establecido anteriormente, la finalidad de los Incoterms 1936 es clara: otorgar certeza y una interpretación única de los principales términos comerciales internacionales, alejada de las particularidades de los distintos ordenamientos jurídicos nacionales.

El estudio de la naturaleza jurídica de los Incoterms® no es una cuestión puramente teórica, ya que de su calificación se desprenden cuestiones de gran importancia práctica. Por este motivo, gran parte de doctrina se ha preocupado del tema y ha constatado la imposibilidad de situar los Incoterms® dentro del marco de una fuente

---

<sup>394</sup> COETZEE, Juana, “Incoterms 2010: codified mercantile custom or standard contract terms? Lecturer. Department of Mercantile Law”, *Stellenbosch University Journal of Commerce Law Review*, 2012, Vol. 23, p. 580.

<sup>395</sup> “L’absence de volonté qui le caractérise n’est pas une absence totale de réflexion, mais une absence de volonté de créer, par cet acte une règle de droit”. DEUMIER, Pascale, *Le droit spontané, Recherches juridiques*, Paris, Ed. Economica, 2002, p. 35.

clásica del derecho. Incluso algún jurista ha calificado a los Incoterms® como *normes flottantes*<sup>396</sup>, que no pertenecen a ningún orden jurídico.

La principal dificultad para determinar su naturaleza jurídica radica en la forma de actuar de su entidad creadora, la Cámara de Comercio Internacional. Esta organización se mueve entre la necesidad, por un lado, de plasmar y reflejar los principales términos comerciales y, por otro lado, la necesidad de anticiparse a los problemas, de ser proactiva y ayudar a los comerciantes. Es decir, no puede olvidarse del pasado, de las prácticas asentadas que continúan en la actualidad, pero a la vez también desea liderar el futuro. Esta dualidad provoca que la naturaleza jurídica de las reglas Incoterms® haya sufrido cambios a lo largo de las diferentes versiones, tal como detallaremos más adelante.

### 2.10.1. Ausencia de carácter legal

La Cámara de Comercio Internacional, en los trabajos preparatorios del Comité de Términos Comerciales, en 1923, rechazó de forma expresa abordar la naturaleza jurídica de los Incoterms®<sup>397</sup>. Sin embargo, este aspecto resulta ineludible en cualquier estudio de esta figura, ya que es indudable que las citadas reglas han gozado y gozan en la actualidad de algún tipo de naturaleza jurídica.

Tal como hemos establecido en el capítulo anterior, la Cámara de Comercio Internacional, creadora de las reglas Incoterms®, es un organismo internacional de carácter no gubernamental<sup>398</sup>. No es una organización de Estados, no es parte en ningún Tratado multilateral ni sus disposiciones se han establecido según los medios establecidos por el Derecho internacional público. Existe unanimidad en la doctrina al considerar que los Incoterms® no tienen, ni han tenido nunca, carácter legal. Su órgano creador es una organización privada que carece de soberanía nacional. Solo los Estados a través de sus órganos legislativos pueden promulgar leyes con carácter general y abstracto dotadas de fuerza obligatoria. Una consecuencia o prueba de ello es que las versiones posteriores de los Incoterms® no pueden derogar las anteriores como ocurre en las disposiciones legales y se contempla expresamente la posibilidad de incorporar a un contrato versiones anteriores de los Incoterms®.

---

<sup>396</sup> P. PAMBOUKIS, Charalambos, “Droit international privé holistique : Droit uniforme et droit international privé”, *Recueil des Cours*, 2007, Vol. 330, p. 313.

<sup>397</sup> “S’est refusé à envisager l’aspect juridique du sujet”, *Termes Commerciaux*, Publicación ICC 43, 1923, p. 6.

<sup>398</sup> La Cámara de Comercio Internacional es considerada el arquetipo de las denominadas *formulating agencies*, expresión acuñada por Clive M. Schmitthoff en su obra *Commercial law in a changing economic climate* (1981) que José María Gondra en la traducción española denomina “organismos formuladores”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Pese a las grandes diferencias que les separan, la ley y las reglas Incoterms® comparten la finalidad de buscar la seguridad jurídica. Existen similitudes entre el proceso redactor de los Incoterms® y el proceso legislativo: los diferentes comités<sup>399</sup>, las enmiendas realizadas, el proceso lento y elaborado. La Cámara de Comercio Internacional dispone de un “mecanismo de consulta directa de los profesionales no democrática pero sí representativa para satisfacer las necesidades del mercado de forma adecuada”<sup>400</sup>. En la redacción de las últimas versiones de los Incoterms® 2010 y 2020<sup>401</sup> se han realizado diez reuniones del grupo redactor y cuatro borradores. El proceso es lento, dura aproximadamente tres años, complejo y muy trabajado. De todo ello se desprende que es una herramienta regulada minuciosamente por la Cámara de Comercio Internacional, cuyo objetivo consiste en resolver las necesidades de los operadores de comercio en cada momento.

La redacción de las reglas Incoterms®, creadas por la Cámara de Comercio Internacional, han ido evolucionando desde su creación. Las primeras versiones eran redactadas por expertos en la resolución de conflictos y en los últimos tiempos corren a cargo de expertos juristas, muchos de ellos académicos. Con los años, al comité redactor, formado principalmente por representantes europeos, se han ido incorporando, paulatinamente, representantes de otras culturas jurídicas. En la preparación de los Incoterms® 1990, en el grupo de trabajo denominado “Términos comerciales” se incorporó un representante japonés<sup>402</sup> aunque no formaba parte del equipo redactor. Siguiendo este camino tal como hemos establecido en epígrafes anteriores en el grupo redactor de los Incoterms® 2020 se ha incluido un representante de Turquía, China y uno de Australia.

El hecho de que no revistan carácter legal conlleva algunas consecuencias que sin duda han de ser consideradas. A diferencia de la ley, son ajenos a las interferencias políticas, no son instrumentos rígidos, sino mucho más simples y pueden actualizarse fácilmente de forma periódica. Como contrapartida, la Cámara de Comercio Internacional no publica los trabajos preparatorios y los borradores que realiza son confidenciales.

---

<sup>399</sup> A modo ilustrativo hay que hacer constar que, en la última revisión, existía un grupo redactor, de carácter técnico formado por expertos de seis Estados y un grupo revisor formado por expertos provenientes de 130 Estados.

<sup>400</sup> PAMBOUKIS, Charalambos, “Droit international privé holistique : Droit uniforme et droit international privé”, *Recueil des Cours*, 2007, Vol. 330, p. 140.

<sup>401</sup> Un primer borrador en abril 2017, un segundo borrador en noviembre 2017, un tercer borrador en mayo 2018 y el cuarto, en 2019, que fue finalmente aprobado el 29 de mayo de 2019.

<sup>402</sup> El profesor Ryohei Asaoka formó parte del equipo encargado de la preparación y redacción de los Incoterms 1990, en el que también participó el representante de la CCI japonesa, Takefumi Kubota, director general de la empresa C. Itoh e Cie S. A con sede en Francia.



La estructura de las reglas Incoterms® tampoco es la tradicional de cualquier texto jurídico que incluye una exposición de motivos, título preliminar, un preámbulo, el ámbito de aplicación, las disposiciones generales, los distintos apartados, las disposiciones derogatorias y las disposiciones finales. Tal como rezaba la introducción de los Incoterms® 2010: “el propósito es que el texto de las reglas Incoterms® 2010 se explique por sí mismo”<sup>403</sup>. De esta forma, las partidas que forman parte del índice de los Incoterms® 2020 están formadas por el prólogo, el preámbulo y la introducción, facilitando información general sobre la correcta utilización e interpretación de las reglas, pero no forman parte de las reglas Incoterms® propiamente dichas. La publicación de la Cámara de Comercio Internacional, tras el índice, regula los distintos términos comerciales, con una nota explicativa para los usuarios que precede a las obligaciones de las partes.

La estructura de las reglas Incoterms® está evolucionando lentamente y adquiriendo cada vez una mayor perfección técnica que pretende ser útil no solo a los comerciantes sino a los expertos juristas. Es un texto muy breve, con un lenguaje muy sencillo y claro en las primeras versiones pero que en las últimas actualizaciones se ha ido complicando. Aparecen en las últimas publicaciones múltiples reenvíos, frases excesivamente largas que hacen que el texto pierda claridad y sencillez. Un claro ejemplo lo observamos en la redacción de las obligaciones del comprador relativas a las notificaciones en el término *EXW*, contempladas en el B10 de la versión de las reglas Incoterms® 2020 que transcribe el B7 de la anterior versión<sup>404</sup>. Las reglas Incoterms® utilizan la misma terminología que los textos normativos propiamente dichos, haciendo incluso referencia expresa al término “artículos” cuando hacen mención a las respectivas obligaciones del vendedor y del comprador. Por otro lado, presentan ciertas particularidades ajenas a cualquier texto legislativo como son la introducción de letras de colores para identificar las obligaciones de las partes, naranja para el comprador y azul para el vendedor, o la introducción de un esquema gráfico o dibujo donde se señala el punto de entrega de las mercaderías en cada término comercial. Estos elementos gráficos aportan claridad a las reglas y un carácter singular.

Posteriormente, una vez publicados los Incoterms® la Cámara de Comercio Internacional redacta publicaciones para facilitar la aplicación y el buen uso de estas reglas contemplando mecanismos que resuelven las dudas sobre la interpretación<sup>405</sup>.

---

<sup>403</sup> *Incoterms®* 2010, Publicación ICC 715/S, Introducción p. 12.

<sup>404</sup> Los *Incoterms®* 2020, Publicación ICC 723, establecen en el apartado B 10 que: “El comprador debe, siempre que se acuerde que tiene derecho a determinar el momento dentro de un plazo acordado y/o el punto para proceder a la recepción en el lugar designado, dar aviso suficiente al vendedor”.

<sup>405</sup> Dentro del Comité español de la Cámara de Comercio Internacional se creó en 2011 un grupo denominado “panel de expertos” para resolver las consultas sobre la interpretación de los Incoterms®. Este grupo está creado por 12 expertos en comercio internacional, transporte y aduanas que interpretan los Incoterms® y emiten una ponencia no vinculante para el caso que le ha sido asignado. Este panel de

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Las reglas Incoterms® al igual que los Principios Unidroit gozan de una naturaleza jurídica *sui generis*, “especial, en cuanto a su creación, interpretación, alcance y aplicabilidad, imposible de colocarlos en alguna específica consideración dado que presentan puntos de convergencia con diferentes figuras”<sup>406</sup>.

### 2.10.2. Carácter consuetudinario

Una vez descartado su carácter legal, es preciso reflexionar sobre el lugar que ocupan las reglas Incoterms® en el sistema de fuentes del ordenamiento jurídico. En los distintos sistemas de fuentes jurídicas<sup>407</sup> junto a la ley aparece la costumbre que siempre ha gozado de un gran protagonismo en el ámbito comercial. Por tanto, es preciso cuestionarse si los Incoterms® tienen carácter consuetudinario y pueden, en su caso, ser considerados como costumbre internacional. Para realizar este análisis procederemos a estudiar el concepto amplio de costumbre, sus requisitos a fin de determinar si las reglas Incoterms® forman parte del derecho consuetudinario.

En líneas generales, la costumbre constituye un fenómeno pre-normativo<sup>408</sup>, formado por normas no escritas, que nace fuera de la organización del Estado y se

---

expertos se creó a petición expresa de la sede internacional de la CCI en París que modificó su política y se encarga únicamente de resolver las cuestiones recibidas de los comités nacionales, siempre que previamente hayan sido filtradas por este tipo de órganos como el grupo creado. De esta forma el panel de expertos solo traslada a la sede internacional de la CCI aquellas cuestiones interpretativas relativas a los Incoterms® respecto a las que no logre consenso o mayoría suficiente entre los expertos.

<sup>406</sup> AGUIRRE ANDRADE, Alix, y MANASIA FERNÁNDEZ, Nelly, “Los Principios Unidroit en las relaciones internacionales comerciales”, *Revista de derecho, División de Ciencias Jurídicas del Norte, Barranquilla*, Colombia, 2006, n° 25, p. 56.

<sup>407</sup> En nuestro tradicional sistema jerárquico de fuentes jurídicas tras la ley aparece la costumbre y los principios generales del derecho conforme con el artículo 1 del Código Civil (*BOE* 206, de 25 de julio de 1889), no modificado por la reforma de marzo de 1973: “1. Las fuentes del ordenamiento jurídico español son la ley, la costumbre y los principios generales del derecho”. La costumbre aparece en segundo lugar en nuestro sistema de fuentes con los requisitos de que no sea contraria a la moral y al orden público y que resulte probada. Este mismo precepto primero en su apartado 5 establece que: “Las normas jurídicas contempladas en los tratados internacionales no serán de aplicación directa en España en tanto no hayan pasado a formar parte del ordenamiento interno mediante su publicación íntegra en el “Boletín Oficial del Estado”. En el mismo sentido, la Constitución Española subraya en el artículo 96.1: “Los tratados internacionales válidamente celebrados, una vez publicados oficialmente en España, formarán parte del ordenamiento interno. Sus disposiciones sólo podrán ser derogadas, modificadas o suspendidas en la forma prevista en los propios tratados o de acuerdo con las normas generales del Derecho internacional”. Finalmente, el apartado 1.6 del Código Civil añade que: “La jurisprudencia complementará el ordenamiento jurídico con la doctrina que, de modo reiterado, establezca el Tribunal Supremo al interpretar y aplicar la ley, la costumbre y los principios generales del derecho”.

<sup>408</sup> GUZMÁN BRITO, Alejandro, “El fundamento de validez de la costumbre como fuente del derecho”, *Revista chilena del derecho*, 1995, Vol. 22, n° 3, p. 628.

manifiesta a través de unas prácticas o usos continuados y uniformes que son considerados como vinculantes, dotados de *opinio iuris sive necessitatis*.

En la formación de la costumbre internacional participan los propios sujetos creadores que, a la vez, son sus destinatarios. A diferencia de la ley, la costumbre goza de gran dinamismo y se adapta mejor a los cambios. Sin embargo, como contrapartida, carece de la precisión y certeza propia de la ley<sup>409</sup>. Las normas consuetudinarias no están protegidas por la norma *iura novit curia*<sup>410</sup>, es decir, procesalmente tienen la consideración de hecho, por lo que su aplicación requiere la previa alegación y prueba.

La doctrina ha considerado la costumbre internacional<sup>411</sup> como la manifestación de un derecho ya existente. Esta concepción se encuentra plasmada en el artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia<sup>412</sup>, que establece las fuentes del Derecho internacional y califica la costumbre internacional como la “prueba de una práctica generalmente aceptada como derecho”. Parte de la premisa de que toda fuente jurídica extrae su validez de una norma anterior que rige su creación y considera la costumbre como fuente del derecho<sup>413</sup>. Tradicionalmente la doctrina justifica el carácter obligatorio de la costumbre por el elemento de la *vetustas*<sup>414</sup>, que se encuentra en el origen de muchas costumbres locales especialmente en las marítimas<sup>415</sup>. Esta concepción rígida y estática

---

<sup>409</sup> KASSIS, Antoine, *Théorie générale des Usages du Commerce*, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, L.G.D.J, 1984, p. 44.

<sup>410</sup> *Iura novit curia* constituye un aforismo latino relativo al conocimiento de la ley propio de los jueces, por lo que no precisan prueba de la normativa legal.

<sup>411</sup> BARBERIS, Julio A, “Réflexions sur la coutume internationale”, *Annuaire français de droit international*, 1990, Vol. 36, pp. 11-13.

<sup>412</sup> El artículo 38 del Estatuto del Tribunal Internacional de Justicia establece : “La Corte, cuya función es decidir conforme al Derecho internacional las controversias que le sean sometidas, deberá aplicar: a) las convenciones Internacionales, sean generales o particulares, que establecen reglas expresamente reconocidas por los Estados litigantes; b) la costumbre internacional, como prueba de una práctica generalmente aceptada como Derecho; c) los principios generales del derecho reconocidos por las naciones civilizadas; d) las decisiones judiciales y las doctrinas de los publicistas de mayor competencia de las distintas naciones, como medio auxiliar para la determinación de las reglas de Derecho, sin perjuicio de lo dispuesto en el art. 59”. El citado Estatuto forma parte integrante de la Carta de Naciones Unidas firmada el 26 de junio de 1945 que entró en vigor el 24 de octubre de 1945, disponible en: <https://www.icj-cij.org/files/statute-of-the-court/statute-of-the-court-es.pdf>.

<sup>413</sup> Esta teoría fue defendida por Kelsen en su obra “Théorie du droit international coutumier”, *Revue Internationale de la théorie du droit*, 1939, Vol. 1, n° 4, p. 253 y siguientes.

<sup>414</sup> GUGGENHEIN, Paul, “Contribution à l’histoire des sources du droit des gens”, *Recueil des Cours* 1958, Vol. II, p. 37.

<sup>415</sup> Es el caso del Llibre del *Consolat de Mar* (1350) que data del siglo XIV y que incluía usos y costumbres de la navegación mediterránea y del Golfo de Vizcaya.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

de las fuentes del derecho está siendo fuertemente cuestionada por la doctrina<sup>416</sup> que no la encuentra adaptada a la realidad actual. En los últimos tiempos, los grandes cambios acontecidos con motivo de la globalización han supuesto la necesidad de actualizar y revisar el concepto de las fuentes del derecho y muy especialmente el de la costumbre. Recientemente ha surgido la teoría que considera la costumbre como derecho espontáneo<sup>417</sup>, en el sentido de que “lleva en sus raíces la voluntad de las partes”<sup>418</sup> y que no ha sido creado por un medio predeterminado. Esta última tendencia se acerca más a la realidad actual, tal como analizaremos en los próximos epígrafes.

En líneas generales, la práctica consuetudinaria sigue la máxima de Ulpiano plasmada en el aforismo *tacitus consensus populi, longa consuetudine inveterata*<sup>419</sup>. Esta expresión remarca los dos elementos constitutivos de la costumbre: un requisito externo u objetivo relativo a una práctica establecida en espacio y tiempo, que se une al elemento interno o subjetivo relativo a su carácter vinculante, denominado *opinio iuris sive necessitatis*<sup>420</sup>.

El primer requisito, de carácter objetivo, conlleva la existencia de unas prácticas que han de ser largamente establecidas, razonables, uniformemente observadas y ciertas<sup>421</sup>. La práctica general y constante requiere en primer lugar el conocimiento de estas prácticas que viene facilitado por el factor tiempo. Por esta razón, tradicionalmente la costumbre se ha considerado como un modo de creación de Derecho especialmente

---

<sup>416</sup> CORTES CABRERA, Bárbara Andrea, “El soft law y su aplicación en el derecho comercial internacional”, *Revista Tribuna Internacional*, 2014, Vol. 3, nº 6, 2014, p. 61.

<sup>417</sup> DEUMIER, Pascale, *Le droit spontané, Recherches juridiques*, Paris, Ed. Economica, 2002, p.19.

<sup>418</sup> CALDERON MARENCO, Eduardo, “Los Incoterms como instrumento de derecho suave (*soft law*)”, *Revist@ E-mercatoria*, 2018, Vol. 17, nº 1, p. 15.

<sup>419</sup> Aforismo que se puede traducir como consentimiento tácito del pueblo, acreditado por un largo uso. Citado por Ó CALLAGHAN MUÑOZ, Xavier y MARTÍNEZ GONZÁLEZ, M. Begoña, *Compendio de derecho civil*, 2ª edición, Editorial centro de estudios Ramon Areces S. A, 2017, Tomo I, Parte general, p. 71.

<sup>420</sup> La doctrina ha abreviado el aforismo latino denominándolo *opinio iuris*.

<sup>421</sup> COETZEE, Juana, “Incoterms: development and legal nature. A brief overview”, *Stellenbosch Law Review*, 2002, Vol. 13, nº 1, p. 128.

lento<sup>422</sup>. La costumbre, considerada como fuente primaria<sup>423</sup>, tiene diversas acepciones según los distintos sistemas legales. En derecho inglés se requiere un origen inmemorial mientras que en otros sistemas jurídicos se requiere una antigüedad indeterminada concretada en el sistema norteamericano en la expresión *a considerable length of time* y en España en *longaeva consuetudo*.

El segundo requisito de la costumbre, de carácter subjetivo, es la creencia o conciencia colectiva de que en un ámbito determinado tales actos se realizan en observancia de una misma norma de conducta<sup>424</sup>. La convicción de la *opinio iuris sive necessitatis* es considerada por los americanos como “*some societal value served by enforcing the custom*” o “*currently observed by the great majority of decent dealers*”<sup>425</sup>.

Sin embargo, es preciso plantearse si los dos requisitos tienen el mismo valor o si, por el contrario, prima uno de ellos sobre el otro. Autores como Charles de Visscher<sup>426</sup> ponen de relieve que, sociológica e históricamente, una vez constituida la costumbre sirve de base para poner de relieve la práctica que la sustenta y no al revés. En otras palabras, cree que prevalece el aspecto subjetivo que se materializa en la convicción de la propia comunidad que considera vinculante estas formas de actuar comunes a todos ellos. Sin embargo, otros autores como Michel Virally<sup>427</sup> consideran, por el contrario, que la práctica, que es elemento objetivo, es el elemento central de la costumbre y no la *opinio iuris*.

---

<sup>422</sup> VIRALLY, Michel, “Panorama du droit international contemporain. Cours général de Droit International Public”, *Recueil des Cours*, 1983, Vol. IV, p. 185.

<sup>423</sup> “*La coutume est la source de règles de droit international que l’on peut dire primaire*”. MORELLI, Gaetano, “Cours Général de Droit International Public”, *Recueil des Cours*, 1956, Vol. I, p. 453.

<sup>424</sup> Consejo superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, *Recopilación de usos, costumbres y prácticas mercantiles seguidas en España*, Madrid, Editorial Imprenta Héroes, 1964, p. 37.

<sup>425</sup> SPANOGLE, John A, “Incoterms and UCC, article 2, Conflicts and confusion”, *The International Lawyer*, 1997, Vol. 31, n° 1, p. 114.

<sup>426</sup> “*Le statut de la Cour, article 38 parle de la coutume comme preuve d’une pratique générale. Sociologiquement et historiquement, c’est l’inverse qui est vrai, car de ce point de vue, c’est la pratique qui apporte la démonstration de la coutume. Mais formellement la coutume une fois constitué, présuppose et, par conséquence, atteste la pratique qui lui sert de base*”. DE VISSCHER, Charles, “Cours général de principes de Droit International Public”, *Recueil des Cours*, 1954, Vol. II, p. 475.

<sup>427</sup> VIRALLY, Michel, “Panorama du droit international contemporain. Cours général de Droit International Public”, *Recueil des Cours*, 1983, Vol. IV, p. 186.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

En nuestra opinión ambos aspectos, objetivo y subjetivo, se necesitan y complementan. La práctica es, sin duda, el inicio de la formación de la costumbre, pero si no va acompañada de la convicción de su necesidad quedaría incompleta.

Asimismo, el ámbito consuetudinario contempla también la figura de los denominados “usos comerciales”<sup>428</sup>, especialmente relevante en el ámbito comercial. Es un término dotado de un contenido polivalente presidido por las características de utilidad, relatividad y variabilidad<sup>429</sup>. En su origen etimológico el término latino *utor, uteris, usus* se emplea y se interpreta desde la primera mitad del siglo XIII como uso, práctica, costumbre, trato, utilidad e incluso necesidad.

El uso comercial es un concepto vago, complejo y no está recogido en nuestro sistema legal<sup>430</sup>, aunque sí está regulado en otras legislaciones como la norteamericana<sup>431</sup>. Los usos comerciales son generalmente entendidos en el *common law* como una práctica habitual o usual. Aunque estos conceptos sean propios de determinados sistemas jurídicos sirven para poner de manifiesto que son unas prácticas establecidas por terceros que se consideran generalizadas y habituales. El uso comercial es concebido como “una práctica antigua, generalizada y uniforme, lo que hace que sea aplicada conforme al criterio de previsibilidad”<sup>432</sup>. Los usos de un sector sirven para que en muchos casos se establezca en

---

<sup>428</sup> El término uso comercial reviste distintas traducciones *uso commerciale, usage o handelsbrauch*.

<sup>429</sup> Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, *Recopilación de usos, costumbres y prácticas mercantiles seguidas en España*, Madrid, Editorial Imprenta Héroes, 1964, introducción de Román Perpiña Grau, p. 18 cita a Aristóteles que ya esclareció “que lo útil no es en sí nada permanente, sino que se hace otro en incesantes mutaciones”.

<sup>430</sup> El artículo 2 del Código de Comercio contempla los usos del comercio estableciendo que: “Los actos de comercio sean o no comerciantes los que los ejecuten y estén o no especificados en este Código se regirán por las disposiciones contenidas en él; en su defecto, por los usos del comercio observados generalmente en cada plaza, y a falta de ambas reglas por las del Derecho Común”.

El artículo 1.3 del Código Civil establece que “La Costumbre solo regirá en defecto de ley aplicable siempre que no sea contraria a la moral, al orden público y que resulte probada. Los usos jurídicos que no sean meramente interpretativos de una declaración de voluntad tendrán la consideración de costumbre”.

<sup>431</sup> El Código Uniforme de Comercio Americano (UCC 1-303(c) 2012), estableció una definición de usos comerciales que incide en la existencia de una regularidad en las prácticas de terceras personas de tal forma que genere la expectativa que es habitual o usual : “*A usage of trade is any practice or method of dealing with such regularity of observance in a place, vocation or trade as to justify an expectation that it will be observed with respect to the transaction in question. The existence and scope of such a usage are to be proven as facts. If it is established that such a usage is embodied in a written trade code or similar writing the interpretation of the writing is for the court*”.

<sup>432</sup> S. DARANKOUM, Emmanuel, “L’application de la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises par les arbitres de la Chambre de Commerce Internationale en dehors de la volonté des parties est-elle prévisible ?”, *Revue Québécoise de Droit International*, 2004, Vol. 17, n° 2, p. 10.

defecto de criterio legal, el normal proceder entre los comerciantes. Un claro ejemplo lo encontramos en el comercio del pescado, en particular de la anchoa, en el que las calidades, número y precio vienen determinados por los propios comerciantes y no varía mucho entre los diferentes países<sup>433</sup>.

Es preciso concretar los límites entre el uso comercial y la costumbre, aunque algunos académicos no los perciban y otros constaten que son difíciles de determinar. Clive M. Schmitthoff considera los usos comerciales como una parte de la costumbre internacional<sup>434</sup> y Felipe Clemente de Diego puntualiza que “los usos si no son costumbre son algo que anda muy cerca, *cuasiaffinia consuetudinis*”<sup>435</sup>. Ambos términos tienen una base común, aunque si se procede a su análisis detallado es posible establecer algunas particularidades que los diferencian.

Uno de los aspectos esenciales del uso comercial es que se encuentra enmarcado en un ámbito profesional específico propio de los comerciantes. Los usos parten de la premisa que “nacieron en el tráfico mercantil y sirven al tráfico mercantil”<sup>436</sup>. Abarcan, por tanto, un ámbito de aplicación mucho más reducido y no tienen la ambición de ser reconocidos de forma general como la costumbre<sup>437</sup>, tal y como constata Pascale Deumier<sup>438</sup>.

---

<sup>433</sup> “Para conocer las distintas calidades de peces/ Kg y sus respectivos precios no existe un criterio legalmente fijado, por lo que ha de acudir al uso y costumbre de este mercado, y que cada comerciante, en función de la pesca obtenida en cada campaña, (número de anchoas capturadas y tamaño de las mismas) fija el número de peces/kg de las distintas calidades y sus respectivos precios, y que al ser datos fijados por cada comerciante no son siempre coincidentes entre ellos pero muy similares”. Sentencia de la Audiencia Provincial de Asturias 412/2010 (Sección 7), de 29 de septiembre de 2010 (recurso 252/2010), ECLI: ES: APO: 2010:2058, (JUR 2010/ 385754), F.D. 2º.

<sup>434</sup> SCHMITTHOFF, Clive M, “The unification or harmonization of law by means of standard contracts and general conditions”, *International and Comparative Law Quarterly*, 1968, Vol. 17, nº 3, p. 554 remite a un libro anterior suyo, *The law of international trade, its growth. Formulation and Operation*, sources of the law of International Trade (Ed. Schmitthoff, London, 1964) que considera que la costumbre internacional está formada por “*commercial practices, usages or standards which are so widely used that business men engaged in international trade expect their contracting parties to conform with them*”.

<sup>435</sup> DE DIEGO Y GUTIERREZ, Felipe Clemente, *Discurso de la Academia de Jurisprudencia de El uso, usos sociales y convencionales en el Código Civil español, 10 de enero de 1918*, Madrid, Imprenta Clásica Española, Glorieta de Chamberí, p. 13.

<sup>436</sup> Consejo superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, *Recopilación de usos, costumbres y prácticas mercantiles seguidas en España*, Madrid, Editorial Imprenta Héroes, 1964, p. 75.

<sup>437</sup> KASSIS, Antoine, *Théorie générale des Usages du Commerce*, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, L.G.D.J, 1984, p. 320.

<sup>438</sup> DEUMIER, Pascale, *Le droit spontané, Recherches juridiques*, Paris, Ed. Economica, 2002, p. 222.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

En esta misma línea se ha pronunciado gran parte de la doctrina, entendiendo los usos comerciales como todo aquel comportamiento negocial que tiene que ser observado en los círculos profesionales que pertenecen a un determinado sector económico<sup>439</sup>. Los usos comerciales se enmarcan en un ámbito contractual<sup>440</sup> y se caracterizan por su carácter mudable. La mayoría de usos tienen origen marítimo, ya que el tráfico aéreo, minuciosamente regulado por condiciones uniformes no es fuente de usos<sup>441</sup>.

Una vez establecidos sus principales rasgos, podemos afirmar que las reglas Incoterms®, en nuestra opinión, encajan de forma precisa con el concepto de usos comerciales por su carácter profesional, corporativo, previsible, útil y adaptado a las necesidades de los operadores del comercio.

En este mismo sentido se ha pronunciado la jurisprudencia, tanto a nivel nacional como de la Unión Europea. Existen numerosas resoluciones calificando los Incoterms® como “reglas formuladas a partir de los usos comerciales”<sup>442</sup>, también denominados usos empresariales<sup>443</sup>. Constan, de esta forma, que algunos términos como *CIF* y *FOB* son

---

<sup>439</sup> “Son usos comerciales todas las prácticas o comportamientos (incluidos los omisivos) que regulan y generalmente son observados en un determinado sector comercial de un determinado tipo de contrato”. FERRARI, Franco, *Fuentes aplicables a la compraventa internacional de mercaderías*, Barcelona, Col.legi de Notaris de Catalunya, Editorial Bosch, 2009, pp. 116 y 117.

“Es el resultado de una práctica general comúnmente aceptada en un determinado sector del comercio”, FÉRNANDEZ ROZAS, José Carlos, “Capítulo 1, Reglamentación de las relaciones comerciales de carácter transnacional” en FÉRNANDEZ ROZAS, José Carlos, ARENAS GARCÍA, Rafael y DE MIGUEL ASENSIO, Pedro Alberto, *Derecho de los negocios internacionales*, 5ª edición, Madrid, Editorial Iustel, Portal Derecho S.A, 2016, p. 51.

<sup>440</sup> “Los usos de comercio son normas de Derecho objetivo nacidas en el ámbito de la contratación mercantil y creadas por la observancia repetida, uniforme y constante de los empresarios en sus negocios, bien para suplir la ausencia de regulación legal adecuada, bien para colmar las lagunas que existan en el contenido de los contratos, o bien, sencillamente para resolver las dudas que surjan en la interpretación de lo convenido ( artículos 2 y 59 del Código de Comercio y sentencias del Tribunal Supremo de 2 de julio de 1973 y 9 de octubre de 1981)”. Sentencia de la Audiencia Provincial de Burgos 157/2011 (Sección 3), de 12 de mayo de 2011 (recurso 10/2011), ECLI: ES: APBU:2011:431, AC 2011/538, F.D.3º, (cursiva añadida).

<sup>441</sup> Consejo superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, *Recopilación de usos, costumbres y prácticas mercantiles seguidas en España*, Madrid, Editorial Imprenta Héroe, 1964, p. 70.

<sup>442</sup> Sentencia del Tribunal Supremo 309/2006 (Sala de lo Civil, sección 1ª), de 30 de marzo de 2006 (recurso 3113/1999), RJ 2006/5290, F.D.2º.

<sup>443</sup> La sentencia del Tribunal Supremo, (Sala de lo Civil), de 3 de mayo de 1991 (RJ 1991/3559), establece que: “una compraventa mercantil mediante transporte marítimo pactándose expresamente la fórmula *CIF*, uso comercial o regla convencional en este tráfico negocial de específica proyección y acatamiento indiscutibles en su propio sector, y que, como es sabido, prescribe una singular ordenación en materia de obligaciones entre ambas partes, y sobre todo, en el juego de la asunción de los riesgos tras el embarque de la mercancía; y al respecto, según se pormenoriza en las llamadas Reglas Internacionales para la Interpretación de los Términos Comerciales (INCOTERMS)”, F.D. 6º (cursiva añadida).



anteriores a los Incoterms® denominados con esta misma nomenclatura. En fechas recientes, la sentencia del Tribunal Supremo de 5 de Julio de 2007<sup>444</sup> ha recogido la teoría que el Tribunal de Luxemburgo ha elaborado del concepto de “uso comercial”.

Una vez determinado el carácter de uso mercantil de los Incoterms® es preciso ahondar en el significado y connotaciones jurídicas de dicha figura.

#### a) Las primeras versiones de los Incoterms®: usos normativos o usos interpretativos

El concepto de uso comercial es muy amplio y tiene varias acepciones<sup>445</sup>. Los distintos textos normativos a nivel nacional<sup>446</sup> e internacional<sup>447</sup> han recogido la distinción entre los usos normativos y los usos interpretativos. Los usos normativos son entendidos con el mismo valor jurídico que la costumbre, es decir, obligatorios frente a terceros, y por tanto fuente del derecho. Por otro lado, los usos interpretativos o contractuales son aplicables únicamente entre las partes. El fundamento de la obligatoriedad de los usos normativos se encuentra en el derecho positivo, con un valor normativo inferior a la ley a la que no pueden en modo alguno derogar o sustituir. En base a su naturaleza y

---

La sentencia de la Audiencia Provincial de Alicante 174/2012 (Sección 8), de 17 de abril de 2012 (recurso 49/2012), ECLI: ES: APA: 2012: 1434, (JUR 2012/250355) subraya que: “Las reglas internacionales Incoterms reflejan, dice la Cámara de Comercio Internacional, *los usos empresariales* en los contratos de compraventa de mercancías”, F.D.2º (cursiva añadida).

La sentencia de la Audiencia Provincial de Cádiz, (Sección 1º), de 10 de octubre de 2000 (recurso 104/2000), JUR 2001/22356 considera que “es visto que *las convenciones habidas entre compradores y vendedores*, y más concretamente las cláusulas *CIF/FOB ( INCOTERMS)* presentes en los negocios traslativos de compraventa, no podrían en todo caso oponerse fuera del ámbito subjetivo propio de sus otorgantes sin vulnerar el principio de la relatividad contractual consagrado en el artículo 1257 del Código Civil, decayendo por tanto su pretendida extrapolación a la relación de transporte litigiosa, y al contrato de seguro en que se ampara”, F. D.2º (cursiva añadida).

<sup>444</sup> Sentencia del Tribunal Supremo 804/2007 (Sala Civil, sección 1), de 5 de julio de 2007 (recurso 3404/2000), (RJ 2007/54319, F.D.1º).

El TJUE ha elaborado una teoría sobre los usos a partir de diversas sentencias, entre otras, la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Sexta), de 20 de febrero de 1997, C-106/95, *Caso MSG contra Les Gravières Rhénanes*, ECLI: EU: C: 1997:70 y la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 16 de marzo de 1999, C-159/97, *Caso Castelleti*, ECLI: EU: C: 1999:142, a las que haremos referencia a lo largo de nuestro estudio.

<sup>445</sup> GONDRA ROMERO, José María, *Derecho Mercantil*, Introducción (Concepto, sistema, Fuentes). Madrid, Servicio de Publicaciones de la Universidad Complutense de Madrid, 1992, Vol. I, pp. 185 a 195.

<sup>446</sup> Con arreglo al artículo 1.4 del Código Civil: “Los usos jurídicos que no sean meramente interpretativos de una declaración de voluntad, tendrán la consideración de Costumbre”.

<sup>447</sup> El artículo 9 de la Convención de Viena de 1980 también establece la doble función de los usos comerciales: el interpretativo y el normativo.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

contenido, los diferentes tipos de usos cumplen distintas funciones. Mientras que el uso normativo cumple una función integradora<sup>448</sup>, el uso interpretativo tiene una función hermenéutica al esclarecer el texto legal<sup>449</sup>.

La distinción entre usos normativos e interpretativos es una distinción de grado. La doctrina tradicionalmente ha considerado que los usos contractuales constituyen la fase inicial del proceso formativo de los usos propiamente normativos<sup>450</sup>.

En sus inicios el uso comercial no era escrito y se creaba de forma espontánea. Las relaciones comerciales, presididas por la buena fe, se iniciaban con estipulaciones o acuerdos entre las partes cuya eficacia residía en el propio vínculo jurídico. Los usos así concebidos respondían a necesidades constantes y uniformes del comercio y se generalizaban y difundían, convirtiéndose en verdaderas cláusulas de estilo que llegaban a sobreentenderse. De esta forma, estas estipulaciones o pactos se reiteraban en sus relaciones posteriores y se convertían en reglas usuales en el sector del comercio en el que operaban. Estas actuaciones englobaban actos tanto activos como pasivos y se admitían por el consentimiento tácito de todas aquellas personas involucradas en esas relaciones comerciales. Posteriormente, una vez adquirido socialmente el valor de usos normativos, se imponían a los particulares con independencia de su voluntad. A partir de ese momento se situaban en el ámbito de las fuerzas objetivas y su fuerza provenía de la voluntad general de la comunidad jurídica, ajena y superior a la voluntad de las partes interesadas.

Como ya hemos analizado, existen varias versiones de los Incoterms® y es preciso realizar distinciones entre ellas. La naturaleza jurídica de las mismas ha ido cambiando a medida que se actualizaban, creando figuras nuevas, adaptándose a las necesidades del comercio.

---

<sup>448</sup> BERMUDEZ, José Rafael y MADRID MARTÍNEZ, Claudia, *Usos y Costumbres, más allá del arbitraje y la lex mercatoria*, Libro homenaje al Profesor Alfredo Morles Hernández, (Coord. A. Uzcátegui y J. Rodríguez), Caracas, Universidad Católica Andrés Bello, Universidad de los Andes, Universidad Central de Venezuela, Universidad Monteavila, Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2012, Vol. I, Temas Generales de Derecho Mercantil, p. 294.

<sup>449</sup> GARCÍA-AMIGO, Manuel, *Condiciones generales de los Contratos*, Madrid, Editorial Revista de derecho privado, Serie J- Monografías prácticas de derecho español 1969, Vol. XLIII, cita el manual de Curso de Derecho Mercantil, de Garrigues y Lange (1962) considerando en su p. 152 que: “el uso normativo como parte subsidiaria del derecho cuando falta la regulación legislativa y con función integradora del contenido de la norma escrita cuando se trata de materias reguladas siempre que la ley los haya reclamado expresamente. Y consideran el uso negocial o interpretativo como aquel que no tiene eficacia normativa y sirve para esclarecer la voluntad de las partes”.

<sup>450</sup> “It often starts as the business procedure of a few leading enterprises; then becomes a general practice in a particular trade, founded on parallelism of action; later grows into a trade usage and eventually acquires the certainty and legal status of custom”. SCHMITTHOFF, Clive M, “The unification or harmonization of law by means of standard contracts and general conditions”, *International and Comparative Law Quarterly*, 1968, Vol. 17, n° 3, p. 554.

En este sentido, constatamos, tal como establece Emmanuel Jolivet<sup>451</sup>, que la naturaleza jurídica de las dos versiones iniciales de los Incoterms® correspondientes a 1936 y 1953 no es la misma que la de las posteriores revisiones de los Incoterms®. Estas primeras versiones reflejan los términos comerciales existentes en la época, que la Cámara de Comercio Internacional ha recopilado y denominado Incoterms®.

Con el propósito de determinar la naturaleza jurídica de los Incoterms® en tanto que usos normativos y/o contractuales, es preciso, con carácter previo, recurrir a las características básicas de la costumbre con la finalidad de determinar si dichas características están o no presentes en los Incoterms® y, de ser así, en que grado.

Tal como hemos establecido anteriormente la doctrina establece dos requisitos que precisan las prácticas para formar parte de lo que se denomina derecho consuetudinario tanto a nivel internacional como nacional<sup>452</sup>.

En esta etapa inicial, la Cámara de Comercio Internacional realizó un estudio riguroso de los términos comerciales que cumplían los requisitos de ser prácticas establecidas de una larga duración en el tiempo y profundamente arraigadas en el territorio. Este estudio se limitó a los países occidentales que eran los que comerciaban a nivel internacional en aquella época y se constataba, ya desde sus inicios, las diferencias existentes entre los usos comerciales de los países del continente y los anglosajones.

Es indudable, que el primer requisito de los usos comerciales normativos, la repetición constante de actos y prácticas es consustancial a los términos comerciales recopilados por la Cámara de Comercio Internacional, denominándolos Incoterms®, y muy especialmente en las primeras versiones.

Una vez constatado este primer elemento hay que considerar el elemento subjetivo de los mismos, la denominada *opinio iuris* de estos comportamientos entre los comerciantes. Estas pautas o formas de actuar de los operadores del comercio son “generalmente aceptadas y socialmente exigibles en función de que sobre ellas existe una opinión favorable”<sup>453</sup>. En este mismo sentido se pronuncian muchas resoluciones judiciales tal como se desprende de la sentencia del Tribunal Supremo, de 8 de abril de

---

<sup>451</sup> JOLIVET, Emmanuel, *Les Incoterms. Étude d'une norme du commerce international*, Paris, Ed. Litet, Groupe Lexis Nexis, Fédération nationale pour le droit de l'entreprise, 2003, p. 166 y siguientes.

<sup>452</sup> ILLESCAS ORTIZ, Rafael y PERALES VISCASILLAS, Pilar, *Derecho Mercantil internacional. El derecho uniforme*, Madrid, Editorial Centro de Estudios Ramón Areces S.A, Universidad Carlos III de Madrid, 2003, p. 51.

<sup>453</sup> FÉRNANDEZ ROZAS, José Carlos, “Capítulo 1, Reglamentación de las relaciones comerciales de carácter transnacional” en FÉRNANDEZ ROZAS, José Carlos, ARENAS GARCÍA, Rafael y DE MIGUEL ASENSIO, Pedro Alberto, *Derecho de los negocios internacionales*, 5ª edición, Madrid, Editorial Iustel, Portal Derecho S.A, 2016, p. 51.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

1994<sup>454</sup>. La reciente sentencia 157/2011 de la Audiencia Provincial de Burgos, de 12 de mayo de 2011, subraya que “la fuerza normativa del uso solo se consigue cuando se practica de modo uniforme, general y duradero o constante, y cuando a la vez existe convicción de su obligatoriedad o la intención de continuar un precedente cuando menos”<sup>455</sup>.

Parte de la doctrina, representada por Éric Loquin<sup>456</sup> parte de la premisa de que el uso comercial es una creación de la jurisprudencia y de los tribunales arbitrales. En estos casos, estos autores consideran que la *opinio iuris* es posterior o concomitante a las resoluciones jurisdiccionales o arbitrales, no anterior. Sin embargo, a nuestro entender no es el reconocimiento de las autoridades jurisdiccionales o arbitrales lo que le confiere el carácter de uso comercial, sino que simplemente se limitan a constatar que existe, lo certifican. Su función es meramente declarativa de la existencia del uso comercial. El uso comercial existe desde el momento en que cumple una serie de requisitos establecidos por las distintas reglas jurídicas independientemente de la constatación de estas autoridades, aunque no cabe duda de que ratificarán su carácter.

Es preciso asimismo remarcar que la doctrina no ha considerado de forma unánime la *opinio iuris* como factor constitutivo del proceso consuetudinario<sup>457</sup> y algunos autores como Dinstentein<sup>458</sup> consideran que los usos, a diferencia de la costumbre, carecen de este elemento subjetivo.

En el mismo sentido se han pronunciado los distintos textos normativos tanto de carácter formal como informal que regulan los usos comerciales. Ni la Convención de Viena de 1980 ni los distintos Principios contemplan la *opinio iuris* como requisito

---

<sup>454</sup> “La existencia de una norma derivada del uso no nace de una voluntad individual, aunque se repita, sino que requiere la convicción de cumplimiento de una norma jurídica (*opinio iuris*), que, a su vez, encuentra su origen en una voluntad concorde de las partes”. Sentencia del Tribunal Supremo 313/1994 (Sala Civil), de 8 de abril de 1994 (recurso 1415/1991), RJ 1994/2733, F.D.2º (cursiva añadida).

<sup>455</sup> Sentencia de la Audiencia Provincial de Burgos 157/2011 (Sección 3), de 12 de mayo de 2011 (recurso 10/2011), ECLI: ES: APBU:2011:431, AC 2011/538, F.D. 3º.

<sup>456</sup> LOQUIN, Éric, “Les règles matérielles internationales”, *Recueil des Cours*, 2006, Vol. I, Libro 322, p. 119.

<sup>457</sup> BARBERIS, Julio A, “Réflexions sur la coutume internationale”, *Annuaire français de droit international*, 1990, Vol. 36, p. 27.

<sup>458</sup> CARDENAS CASTAÑEDA, Fabián Augusto y CASALLAS MÉNDEZ, Óscar Orlando, “Una gran medida de ‘opinio juris’ y práctica estatal al gusto: ¿la receta de la costumbre internacional contemporánea?”, *Anuario Colombiano de Derecho Internacional-ACDI*, 2015, Vol. 8, p. 102.

necesario para la consideración de los usos con carácter normativo tal como analizaremos en el capítulo tercero de este trabajo.

Clemente de Diego, en un trabajo de 1918, precisó respecto a los usos comerciales la necesidad de una repetición constante y *opinio iuris seu utilitate*<sup>459</sup>. A su entender, en los usos comerciales, a diferencia de la costumbre, no hay la convicción jurídica sino un sentimiento de utilidad o conveniencia relativo al “modo corriente de hacerse los actos de aquella especie”. Los usos comerciales son útiles entre otras razones porque establecen parámetros razonables en el comercio, en diferentes aspectos tales como el embalaje, los baremos de calidad de los bienes, los aspectos básicos que cubren los seguros o los precios medios indicativos del sector. La importancia de los usos en el comercio internacional radica en su utilidad. Este sentimiento de utilidad se puede fácilmente trasladar a los Incoterms® que son utilizados por los comerciantes porque son prácticos.

No cabe duda, de que en sus inicios la Cámara de Comercio Internacional recogía las principales prácticas habituales entre los comerciantes que ellos mismos consideraban vinculantes aún sin ser plenamente conscientes de que constituían Derecho. De alguna manera, los operadores del comercio seguían comportamientos arraigados en su forma de actuar sin cuestionarse la razón de su obligatoriedad. Si las partes usan de manera continuada y generalizada una determinada regla Incoterms® en sus acuerdos, es lógico entender que forma parte de su manera de hacer negocios, y se convierte en un hábito arraigado en el tiempo y puede llegar a adquirir la naturaleza de normativo<sup>460</sup>.

Frédéric Eisemann constató la semejanza existente entre los Incoterms® y los usos comerciales<sup>461</sup>. La gran implantación de la Cámara de Comercio Internacional en todo el mundo, así como la gran difusión del comercio internacional ha conllevado que todos los comerciantes que integran la comunidad empresarial de forma consciente o no quieran utilizar los términos técnicos más conocidos en busca de una mayor eficiencia.

Siguiendo el dualismo en el que se mueve la Cámara de Comercio Internacional, en sus inicios, entre 1922, la fecha de los primeros estudios realizados sobre los términos comerciales y la actualización de los Incoterms® de 1976, la organización se limita a ser un reflejo de la realidad que se desarrolla o existe en el comercio internacional. La Cámara de Comercio Internacional cumple una de las tareas propias de las cámaras de comercio que consiste en constatar, registrar, recoger, ordenar y publicar los principales términos comerciales surgidos de forma anónima y espontáneamente. Recoge términos

---

<sup>459</sup> DE DIEGO Y GUTIERREZ, Felipe Clemente, *Discurso de la Academia de Jurisprudencia de El uso, usos sociales y convencionales en el Código Civil español, 10 de enero de 1918*, Madrid, Imprenta Clásica Española, Glorieta de Chamberí, 1918, p. 99.

<sup>460</sup> Véase en este sentido el artículo 1258 del Código Civil relativo a los usos integrativos.

<sup>461</sup> EISEMANN, Frédéric, *Los usos de la venta comercial internacional*, Madrid, Servicio de estudios económicos, Banco exterior de España, 1979, p. 29.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

comerciales existentes de larga tradición como es el caso de las cláusulas *CIF*<sup>462</sup> y *FOB*<sup>463</sup>, facilita su utilización y otorga una interpretación uniforme a estas reglas. Por tanto, podemos concluir que la fuente primaria de los Incoterms® eran los propios usos y prácticas comerciales<sup>464</sup>.

En esta misma línea se pronunció la doctrina tanto a nivel internacional como nacional. Clive M. Schmitthoff<sup>465</sup> consideró que estas primeras versiones de las reglas Incoterms® ostentaban el carácter de usos normativos, y Antonio Marín concluyó que las reglas Incoterms® de la versión de 1953 consistían en “una enumeración de costumbres y prácticas basadas en los usos mercantiles”<sup>466</sup>.

En definitiva, en esta etapa inicial podemos afirmar que los Incoterms® de las versiones de 1936, 1953 así como la actualización realizada en 1967 formaban parte de los usos comerciales normativos propiamente dichos de la *societas mercatorum*. Este poso o base consuetudinaria es el que configuró sus orígenes y acompaña algunos de sus términos que han sufrido pocas evoluciones como el *EXW*, el *CIF* y el *FOB*<sup>467</sup>. El hecho de que una organización como la Cámara de Comercio Internacional los formule por escrito no afecta a su esencia jurídica, simplemente facilita su divulgación y favorece su aceptación pese a que de alguna forma ralentiza la evolución de la misma<sup>468</sup>.

---

<sup>462</sup> En 1872, en la sentencia inglesa *Ireland v Livingston* (L.R 5 HL 395) aparece por primera vez la cláusula *CIF*.

<sup>463</sup> SASSOON, David, M, “Trade Terms and the container revolution”, *Journal of Maritime Law and Commerce*, 1969, Vol. I, nº 1, p. 76. En la sentencia de *Wackerbarth v Masson* de 1812 es donde aparece por primera vez la cláusula *FOB*.

<sup>464</sup> TAMAYO CARMONA, Juan Antonio, *Responsabilidad y riesgo contractual: Normas de la Convención de Viena sobre venta internacional de mercaderías e Incoterms 2000*, Valencia, Editorial Tirant lo Blanch, 2002, p. 13.

<sup>465</sup> Publicación ICC 440/4 de la CCI, Schmitthoff, Clive M, *International Trade Usages*, Special Issue, Institute of International Law and Practice, 1987, Paris, pp. 9 y 10.

<sup>466</sup> MARÍN LÓPEZ, Antonio, “La unificación del derecho mercantil internacional”, *Revista española del Derecho Internacional, REDI*, 1969, Vol. XXII, p. 140.

<sup>467</sup> En 1922, en el primer estudio realizado por la Cámara de Comercio Internacional entre los seis términos existentes se encontraban el *EXW*, *FOB* y *CIF*. *Termes commerciaux*, Publicación ICC 4.

<sup>468</sup> VIRALLY, Michel, “Panorama du droit international contemporain. Cours général de Droit International Public”, *Recueil des Cours*, 1983, Vol. IV, p. 184.

## b) Las versiones de los Incoterms® de la segunda mitad del siglo XX y actuales

Una vez constatado el carácter de usos normativos de las primeras versiones de los Incoterms® es preciso analizar si las reglas Incoterms® de las siguientes actualizaciones siguen constituyendo usos normativos o por el contrario han variado su naturaleza jurídica convirtiéndose en usos interpretativos.

### b. 1) Los usos interpretativos

En primer lugar, la Cámara de Comercio Internacional, desde 1976 ha adquirido un rol creativo respecto a la redacción de las reglas Incoterms®. La citada organización, ante la imposibilidad de los Estados para legislar sobre estas materias, busca cubrir este vacío fijando unas prácticas comerciales que considera necesarias en el sentido de que sean útiles y claras.

De esta forma y contrariamente a lo que la doctrina postula como habitual (pasar del ámbito contractual al normativo), en el caso de los Incoterms®, tal como detectó José María Gondra, ha ocurrido un fenómeno inverso: partiendo de unos usos normativos constitutivos de costumbre han ido derivando hacia unos usos creados por la Cámara de Comercio Internacional con carácter contractual que en ocasiones se anticipan a las propias prácticas comerciales<sup>469</sup>. La Cámara de Comercio Internacional por medio de su actuación pretende “degradar” los Incoterms® de la categoría de usos normativos a la de usos contractuales.

La costumbre y los usos comerciales por definición son anónimos, patrimonio de toda la sociedad. Sin embargo, la Cámara de Comercio Internacional al registrar sus derechos de propiedad intelectual sobre la marca Incoterms® impide claramente su asimilación como usos normativos, tal como ha puesto de manifiesto Jan Ramberg<sup>470</sup>.

La Cámara de Comercio Internacional desde la primera redacción de los Incoterms®, en 1936, defiende el carácter contractual e “interpretativo” de los términos comerciales que introducen las partes en sus operaciones comerciales, aunque tal como acabamos de analizar este hecho no se ajustaba a la realidad de esos momentos. Años después, en la versión de las reglas Incoterms® 2000, la Cámara de Comercio Internacional, vuelve a reiterar la misma idea, remarcando de forma expresa que “desde

---

<sup>469</sup> ILLESCAS ORTIZ, Rafael y PERALES VISCASILLAS, Pilar, *Derecho Mercantil internacional. El derecho uniforme*, Madrid, Editorial Centro de Estudios Ramón Areces S.A, Universidad Carlos III de Madrid, 2003 p. 46.

<sup>470</sup> “The policy of ICC, particularly expressed in connection with the launching of Incoterms, “r” in a circle, 2010, has regrettably resulted in a decline of Incoterms as an expression of international custom of the trade”. RAMBERG, Jan, “Incoterms 2010”, *European Journal of Law Reform*, 2011, Vol. 13, p. 386.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

su aparición ha actualizado regularmente estas normas contractuales aceptadas mundialmente”<sup>471</sup>. Tras la revisión de 2010, ha vuelto a incidir en el tema precisando que: “*The legal nature of Incoterms® rules is frequently misunderstood. The Incoterms® rules are creatures of contract, not legislation. The Incoterms® apply to a contract whenever the parties can demonstrate that they both intended Incoterms® rules to apply. That is why it is so important to explicitly incorporate the Incoterms® rules*”<sup>472</sup>. En la reciente versión de los Incoterms® 2020, la Cámara de Comercio Internacional considera las reglas Incoterms® como “estándar contractual”<sup>473</sup>. No cabe duda de que la entidad creadora concibe y denomina los Incoterms® siempre como cláusulas meramente contractuales. Este aspecto es curioso porque la misma organización ha contemplado otros instrumentos suyos con naturaleza consuetudinaria como es el caso de *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits*<sup>474</sup>.

En los últimos tiempos, la Cámara de Comercio Internacional ha incidido en el hecho de que los Incoterms® dependen de la voluntad de las partes, lo que conlleva la necesidad de reflejar de forma expresa esta voluntad<sup>475</sup>. La citada organización potencia la inserción de las reglas Incoterms® en el contrato para que se conviertan en una cláusula contractual más del acuerdo de voluntades. De esta manera, carece de relevancia práctica cuestionarse la naturaleza jurídica de estos instrumentos, ya que las partes la determinan de forma expresa y clara.

El carácter interpretativo o contractual de los usos comerciales se encuentra reflejado no solo en las reglas jurídicas internacionales<sup>476</sup> sino también en nuestra

---

<sup>471</sup> *Incoterms® 2000*, Publicación ICC 560, p. 6.

<sup>472</sup> *Incoterms® 2010, Q&A, Questions and expert ICC guidance on the Incoterms® rules*, Publicación ICC 744, p. 9.

<sup>473</sup> *Incoterms® 2020*, Prólogo de la Publicación ICC 723, p.2.

<sup>474</sup> Desde su creación en 1933 recibió la denominación de *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits*. Posteriormente en las sucesivas adaptaciones de 1951, 1961 (*UPC 222*), 1974 (*UPC 290*), 1988 (*UPC 400*), 1993 (*UPC 500*) y la actual ya se denominaron *Usos y reglas uniformes relativos a los créditos documentarios*. La última versión data del 25 de octubre de 2006, y las reglas *UPC 600* son aplicables desde el 1 de julio de 2007.

<sup>475</sup> En los Incoterms® 2020 se puso de relieve en el apartado relativo a la mejor manera de incorporar las reglas Incoterms® 2020 que “si se quiere que se apliquen al contrato, debería indicarlo con claridad, mediante expresiones como la regla Incoterm elegida, incluyendo el lugar designado, seguido del Incoterm 2020”.

<sup>476</sup> Véase el artículo 9.1 de la Convención de Viena de 1980; el primer párrafo del artículo 1.9 de los Principios Unidroit y el primer apartado del artículo 1.105 de los Principios de Derecho Contractual Europeo.



legislación<sup>477</sup>. Los usos contractuales expresan la voluntad presumible de las partes y ayudan a fijar la intención y el sentido de la declaración negocial común de las partes<sup>478</sup> a partir del principio de autonomía de la voluntad. Las partes pueden en sus acuerdos estipular no solo de forma expresa sino tácita el empleo de un término específico en una transacción concreta<sup>479</sup> facilitando de esta forma el entendimiento entre los comerciantes y siendo considerado por algunos como “condiciones contractuales estándar”<sup>480</sup>.

Los profesionales del comercio, en virtud del principio de la autonomía de la voluntad, contribuyen a crear un derecho en el que el simple acuerdo de voluntades dota de eficacia jurídica el negocio, *solus consensus obligat*, a condición de que éste pueda ser probado y no sea contrario a la ley<sup>481</sup>. Las reglas Incoterms® incorporadas en el contrato de compraventa ayudan a interpretar la voluntad de las partes y a completar las lagunas que se producen en la complejidad de las operaciones mercantiles<sup>482</sup>. Los usos comerciales se encontrarían enmarcados en las fuerzas contractuales subjetivas, en la voluntad o consentimiento de las partes contratantes<sup>483</sup>. Si se examina a fondo la naturaleza contractual se observa que los Incoterms®, una vez aceptados por las partes, pueden derogar el derecho legal dispositivo en aquellos aspectos regulados tal como detallaremos

---

<sup>477</sup> Véase en este sentido artículo 1287 del CC sobre el uso interpretativo.

<sup>478</sup> “La loi contient elle-même et exprime directement la règle destinée à suppléer à l’expression de la volonté, tandis que l’usage conventionnel ne la laisse découvrir qu’indirectement, par le jeu normal d’un principe distinct, le principe d’autonomie de la volonté”. KASSIS, Antoine, *Théorie générale des Usages du Commerce*, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, L.G.D.J., 1984, p. 126.

<sup>479</sup> ILLESCAS ORTIZ, Rafael y PERALES VISCASILLAS, Pilar, *Derecho Mercantil internacional. El derecho uniforme*, Madrid, Editorial Centro de Estudios Ramón Areces S.A., Universidad Carlos III de Madrid, 2003, p. 51.

<sup>480</sup> NASSAR GUIER, Edgar, “El marco jurídico del contrato de compraventa internacional”, *Revista de las Ciencias Jurídicas*, 1997, Vol. 84, p. 29.

<sup>481</sup> “La fuente reguladora de las relaciones contractuales es la autonomía de la voluntad, entendida como el poder normativo, delegado por el ordenamiento jurídico a los particulares de crear la norma jurídica que disciplinará aquella relación; es decir las voluntades de las partes concordemente manifestadas”. GARCÍA-AMIGO, M, *Condiciones generales de los Contratos*, Madrid, Editorial Revista de derecho privado, Serie J- Monografías prácticas de derecho español 1969, Vol. XLIII, p. 73.

<sup>482</sup> “The fact of the matter is that, on the one hand, modern commercial transactions are extremely complex, while, on the other hand, efficiency and profit depends on speed and volume. Parties are unlikely to address in minute detail every possible problem related to the contract. Trade usages are capable of both filling the gaps in the contract and interpreting the contract’s terms”. PAMBOUKIS, Charalambos, “The concept and function of Usages in the United Nations Convention on International Sale of goods”, *Journal of Law and Commerce*, 2005, Vol. 25, p. 107.

<sup>483</sup> En nuestro derecho interno estarían sometidas al régimen establecido en el artículo 1254 del Código Civil y el artículo 50 y concordantes del Código de Comercio.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

en el capítulo tercero. Sin embargo, estos usos comerciales de carácter contractual carecen de valor jurídico fuera de la *lex contractus*.

Esta premisa es compartida por gran parte de la doctrina que remarca el carácter contractual y sujeto a la ley rectora del contrato de compraventa<sup>484</sup>. Los Incoterms® son considerados como “*termes contractuels normalisés qui permettent aux parties de se référer à un jeu de règles préétablies pouvant être intégrées dans leur contrat*”<sup>485</sup>.

No cabe duda de que las reglas Incoterms® al formar parte del contrato resultan vinculantes y obligatorios para las partes que así lo hayan pactado convirtiéndose en meros usos comerciales contractuales tal como se pronuncia la jurisprudencia en múltiples resoluciones<sup>486</sup>.

## b. 2) Los usos normativos

Una vez constatado el carácter contractual que pueden revestir los Incoterms®, es preciso plantearse si pueden tener relevancia jurídica en ausencia de pacto, ya sea expreso o tácito por las partes. Para poder contestar debidamente a esta cuestión es preciso, con carácter previo, analizar los distintos aspectos relacionados con las últimas versiones publicadas por la Cámara de Comercio Internacional.

---

<sup>484</sup> “*L’uniformisation des pratiques commerciales, notamment lors qu’elle est le résultat d’une élaboration commune à laquelle participent toutes les catégories intéressées sur un pied d’égalité, constitue un apport précieux à l’uniformisation du droit. Cependant, il ne serait pas correct d’attribuer à cette catégorie des règles juridiques les mêmes caractères que ceux qui sont propres du droit uniforme. Bien que l’élaboration de ces clauses, effectuée sur un plan international et en tenant en compte des intérêts et des exigences de divers milieux économiques nationaux, présente des caractères communs avec l’élaboration du droit uniforme, ceci ne suffit pas à enlever à ces règles le caractère de clauses contractuelles, assujetties comme toute autre disposition contractuelle à la loi nationale applicable. Aucun des privilèges qu’il est raisonnable de reconnaître en matière d’interprétation ne saurait être reconnu aux règles uniformes de nature contractuelle. L’uniformisation des pratiques commerciales est donc un élément subsidiaire du droit uniforme, elle peu, parfois, préparer le matériel qui, consolidé par l’expérience, pourra faire l’objet de règles uniformes de nature législative*”. MATTUCCI, Mario (Secrétaire Général de l’Institut International pour l’Unification du droit privé), “Introduction à l’étude systématique du droit uniforme”, *Recueil des Cours*, 1957, Vol. I, p. 437 (redonda añadida).

<sup>485</sup> DÉRAINS, Yves y GHESTIN, Jacques, *La Convention de Vienne sur la vente internationale et les incoterms*, Paris, Droit des Affaires, Centre de droit des obligations de l’Université de Paris, I, L.G.D.J., 1990, p. 38.

<sup>486</sup> “*Osservato che secondo lo schema accettato della vendita internazionale FOB -Franco a bordo- porto d’imbarco convenuto (vincolante inter partes quale uso internazionale ex art. 9 CISG)*”. La sentencia italiana de la *Corte di Appello di Genova*, de 24 de marzo de 1995, case number 211, *case Marc Rich v Iritecna*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950324i3.html>, subrayó que una cláusula FOB (puerto de embarque convenido) en un contrato internacional es un uso internacional vinculante entre las partes de acuerdo a lo establecido en el artículo 9.1 de la Convención de Viena de 1980.

Ante todo, es preciso constatar que los Incoterms® se resisten a perder sus raíces consuetudinarias y su consideración como usos normativos. En la actualidad, podemos encontrar tres claros indicios que corroboran el poso consuetudinario de las citadas reglas.

El primer indicio reside en el continuo y reiterado uso incorrecto que los comerciantes realizan de las reglas Incoterms®. Desde las primeras versiones, la Cámara de Comercio Internacional tuvo conocimiento de este hecho y ya en la introducción de los Incoterms 1953 se realizó la recomendación de estudiar las relaciones contractuales según su verdadera naturaleza, prescindiéndose del nombre que quisiera dársele (*ex re sed non ex nomine*). Este mal uso proviene de formas de actuar muy arraigadas entre los comerciantes, que no se preocupan de estudiar debidamente la publicación de los Incoterms® pese a los esfuerzos que realiza la entidad para su divulgación. En la reciente versión de los Incoterms® 2020 la organización apunta como causas de la errónea elección de los términos comerciales a que no se presta suficiente atención a las dos características fundamentales de las citadas reglas, así como al hecho de que se consideran exclusivamente indicadores de precios. Ya en la versión de 2010 aparecían múltiples advertencias relativas a la correcta utilización de los distintos Incoterms®<sup>487</sup>. Son frecuentes los casos en que los comerciantes usan de forma inadecuada términos como el *FCA* o *Ex Works*. Los analistas indican que el término *Ex Works* se utiliza en un 90% como *Ex Works loaded* y en muchos casos el vendedor se ocupa incluso de realizar los trámites exportadores contraviniendo el espíritu de esta regla. La realidad es que estos hábitos son muy difíciles de cambiar y solo son explicables por su esencia consuetudinaria. Si se tratase de simples cláusulas contractuales, los comerciantes las utilizarían de forma adecuada al igual que ocurre con las restantes cláusulas contractuales aplicables.

El segundo indicio claro de la esencia consuetudinaria de los Incoterms® aparece en la regulación de algunos términos marítimos de larga tradición, cuyos rasgos distintivos son muy difíciles de modificar, pese a que son cambios reclamados de manera reiterada y constante por los propios comerciantes a fin de que adapten a la realidad comercial. Este aspecto queda claramente ilustrado en la modificación realizada en 2010 sobre el punto de transmisión del riesgo de las reglas Incoterms® *CIF*, *CFR* y *FOB*. Tradicionalmente, la borda del buque constituía la frontera legal entre los dominios del

---

<sup>487</sup> La publicación de la ICC 715-S advierte sobre el uso correcto de los términos comerciales indicando que la regla *FCA* es más adecuada para el comercio internacional que la regla *Ex Works*. Asimismo, la Cámara de Comercio Internacional se aconseja el uso de *FCA* cuando la mercancía se ponga en disposición del porteador antes de que esté a bordo del buque, como es el caso del transporte en contenedores que se entrega habitualmente en una terminal y no utilizar en estos casos el *FAS* (reservado para la entrega al costado del buque) o el *FOB* (reservado para cuando la mercadería se encuentre a bordo del buque).

Otras precisiones afectan al término *CFR*, al establecer que en el supuesto de que la mercancía se ponga en poder del porteador antes de que esté a bordo del buque, como es la práctica habitual en el transporte por contenedores que se entrega en una terminal, se debería utilizar la regla *CPT*.

También ocurre en el *CIF* en el que la CCI recomienda que en el supuesto de que se ponga la mercancía en poder del porteador antes de que esté a bordo del buque, como ocurre con el transporte por contenedores que se entrega habitualmente en una terminal, el término más correcto sería la regla *CIP*.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

vendedor y los del comprador<sup>488</sup> y había ocasionado múltiples problemas de interpretación relativos a la línea perpendicular imaginaria<sup>489</sup>. Tras un largo debate, finalmente los Incoterms® 2010, atendiendo a las nuevas formas de manipulación de la carga, consideraron que la entrega de la mercadería se realiza cuando la mercancía se encontraba a bordo del buque, imagen más acorde con el comercio internacional. De esta forma, la Cámara de Comercio Internacional, siguiendo la lógica y el sentido práctico en las reglas Incoterms® hizo coincidir la entrega “a bordo del buque” con la transferencia de los riesgos.

Recientemente, en la revisión de los Incoterms® 2020 se ha producido una modificación en la cobertura mínima del seguro respecto al término *CIP*, pero se ha mantenido respecto a la cláusula *CIF*. Esta cobertura mínima tal como hemos establecido en epígrafes anteriores no es la más adecuada en el comercio actualmente, por lo que no es difícil pronosticar que se modificará en las próximas revisiones. Sin embargo, nuevamente detectamos la dificultad de realizar variaciones en términos comerciales muy arraigados especialmente de carácter marítimo, como es el caso del término *CIF*. Este hecho denota de forma clara que en el ámbito comercial existe una gran resistencia a los cambios, y que *old habits die hard*.

La Cámara de Comercio Internacional, aunque tiene vocación de influir sobre las prácticas comerciales no es ajena a la tradición que impregna las reglas Incoterms®. Si estas reglas fueran simples cláusulas contractuales recopiladas por escrito, no existiría ninguna dificultad en modificarlas rápidamente de acuerdo con las necesidades propias del comercio.

Finalmente, un tercer indicio de las raíces consuetudinarias de los Incoterms® lo encontramos en la interpretación que los comerciantes y tribunales de los distintos Estados realizan respecto a los cuatro aspectos que regulan las reglas Incoterms®. Es el caso de Alemania, donde tradicionalmente los términos comerciales eran considerados únicamente respecto al reparto de costos entre las partes, pero no hacían referencia a otros aspectos como el lugar de entrega<sup>490</sup>. Este hecho únicamente responde a la tradición existente en esos lugares y cuestiona que se traten de meras cláusulas contractuales

---

<sup>488</sup> OSTOJA LÓPEZ ALFARO, Alfredo, “Compraventas marítimas internacionales. Contratos FOB y CIF”, Derecho PUCP, *Revista de la Facultad de derecho*, 1973, n° 31, p. 101.

<sup>489</sup> Es preciso hacer referencia al caso *Pyrenne vs Scindia Navigation Co Ltd*, (1954) 2 Q.B.402.

<sup>490</sup> No obstante, poco a poco se han ido moldeando estas posiciones tal como acredita la jurisprudencia. En este sentido destaca la sentencia alemana del *Oberlandesgericht Karlsruhe*, de 20 de noviembre de 1992, *Frozen chicken case*, Clout 317, cisgonline 54, disponible en: [cisgw3.law.pace.edu/cases/921120g1.html](http://cisgw3.law.pace.edu/cases/921120g1.html). El tribunal estableció que: “*The seller was bound to deliver the goods at the buyer's place of business (article 31 CISG in conjunction with article 6 CISG) at its own risk, as provided by the agreement's clause "free delivery . . .". The court found that this clause did not merely deal with the cost of the transport but also with the passing of the risk*”.

recogidas por la Cámara de Comercio Internacional, ya que en el supuesto que se tratase de cláusulas contractuales tendrían el mismo significado en cualquier parte. La raíz consuetudinaria de los términos comerciales pone en entredicho que sean simplemente unas reglas contractuales creadas por la citada organización internacional.

Nuevamente observamos como los Incoterms® no se limitan a constituir “simples cláusulas contractuales”, sino que son términos dotados de unas características muy peculiares tal como hemos analizado. Responden a formas de actuar consolidadas en el tiempo y en el espacio, y que no podemos limitarnos a considerarlas como meros usos interpretativos, sino que tienen su origen en el núcleo de la *lex mercatoria*. Por lo tanto, es preciso cuestionarse si han perdido totalmente su naturaleza consuetudinaria.

Si estudiamos con detalle los requisitos de los usos normativos veremos las particularidades que ofrecen las versiones recientes de los Incoterms®. En primer lugar, es necesario plantearse si realmente en la actualidad es necesario un período largo de tiempo para que las prácticas se conviertan en usos arraigados entre los comerciantes. El factor temporal debe ser reconsiderado, ya que reviste un aspecto positivo como prueba de la existencia de una práctica y un aspecto negativo vinculado a la duda de si una regla tan antigua corresponde a las circunstancias actuales<sup>491</sup>. El concepto del tiempo ha ido variando en las últimas décadas, tal como constató Bing Cheng acuñando el concepto de la “costumbre instantánea”<sup>492</sup> en el ámbito del Derecho internacional público en particular, en lo relativo al Derecho aéreo-espacial. Dicho concepto rápidamente se extrapoló a estudios de Derecho internacional privado ampliándose a la categoría de “derecho instantáneo” que abarca múltiples productos de manera heterogénea como los

---

<sup>491</sup> “The characteristic of a rule as “ancient” may be positive as well as a negative factor. Along with the meaning that it has been in use for a considerable time and therefore proved by life, this very characteristic may give rise to some doubts as to whether a rule of such an ancient origin correspond to present circumstances”. TUNKIN, Grigory I, “Creation of general International law norms”, *Recueil des Cours*, 1958, Vol. III, pp. 9 y 10.

<sup>492</sup> CHENG, Bing, “United Nations Resolution in Outer Space: Instant International Customary Law?”, *The Indian Journal of International Law*, 1965, Vol. 5, n° 3, p. 23. En Derecho Internacional Público, Cheng empezó a considerar la importancia de la “costumbre instantánea” relativo al derecho aéreo-espacial que se consolidó rápidamente cuando fueron lanzados los primeros satélites a mediados del siglo XX. El tribunal Internacional de Justicia en su sentencia asuntos de la Plataforma Continental del Mar del Norte, de 20 de febrero de 1969, estableció expresamente que el hecho de que no haya transcurrido más que un breve período de tiempo no constituye necesariamente en sí mismo un impedimento para la formación de una nueva norma de Derecho Internacional consuetudinario surgida de una norma de origen puramente convencional. *Recueil de la Corte Internacional de Justicia*, 1969, pp. 43-44.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

usos, los contratos tipos y el derecho corporativo<sup>493</sup>. Se trata de un concepto amplio que Pascale Deumier contraponen al *droit délibéré*<sup>494</sup>.

Actualmente, la noción del tiempo ha variado y el grado de frecuencia y de continuidad de las prácticas debe ser revisado. El siglo XXI es testigo de una aceleración en los cambios que se producen con una rapidez desconocida en otras épocas. El tiempo era preciso para el conocimiento y consolidación de los usos, pero estos factores han perdido su relevancia. El conocimiento se divulga por todo el mundo en cuestión de segundos por lo que el conocimiento de las prácticas no precisa un período largo de tiempo. Aparece y se está consolidando, en nuestra opinión, un nuevo concepto del tiempo. En el ámbito de nuestro estudio este factor se refleja en las nuevas reglas Incoterms® que se incorporaron en 2010. Según una encuesta realizada por el comité francés de la Cámara de Comercio Internacional en 2014, la regla Incoterms® más utilizada en ese momento por los vendedores era el término *DAP*, seguido del *FCA*. La práctica demuestra una gran adaptación en pocos años a este nuevo término, el *DAP*, que a su vez es el tercero más utilizado por los compradores. Es decir, en escasos cuatro años desde la fecha de su publicación hasta que se realiza la encuesta, la citada nueva regla Incoterms® demuestra estar completamente integrada en la vida de los comerciantes.

En la materia objeto de nuestro estudio, los Incoterms® en su mayoría han sufrido y están sufriendo variaciones desde la primera versión, desapareciendo algunos (como los términos *FOR* o *FOT*), modificándose otros, adaptándose en definitiva a las nuevas realidades del comercio que impiden su carácter estático. La Cámara de Comercio Internacional aparece como una entidad creadora de reglas tal como se acredita a través del término *FOB AIRPORT*, creado en 1976 y que desapareció en 1990. Sólo fue aplicable durante catorce años, tiempo muy breve para poder considerarlo como una práctica repetida, constante y general. El término *FOB AIRPORT* fue una creación de la Cámara de Comercio Internacional *ex novo* que pretendía regular las entregas de mercaderías por vía aérea. Sin embargo, los comerciantes no se adaptaron a la nueva regla creada y utilizaron otras cláusulas que encajaban con el comercio multimodal. En consecuencia, la práctica comercial se impuso y el citado término desapareció. Este hecho acredita que, pese a la voluntad de la entidad creadora de intervenir en el comercio, influenciar sobre los hábitos de los comerciantes, las prácticas del comercio siguen su curso ajenas a interferencias externas, marcando sus propias formas de actuación.

---

<sup>493</sup> “*Le droit spontané recouvre une catégorie fort hétérogène, dans laquelle entrent pêle-mêle le droit corporative, les usages, les contrats types. Sans chercher à les regrouper, on en donne généralement une vue descriptive en énumérant comme constitutifs du “droit spontané” ; les conditions générales de vente de la CCI et du COMECON, les Incoterms 1953, les contrats types de la London Corn Trade Association*”. LOUSSOUARN, Yvon, “Cours général de Droit International Privé”, *Recueil des Cours*, 1973, Vol. II, p. 303.

<sup>494</sup> DEUMIER, Pascale, *Le droit spontané, Recherches juridiques*, Paris, Ed. Economica, 2002, p. 34.

En otras ocasiones, la Cámara de Comercio Internacional reacciona ante los cambios surgidos, de forma exitosa y las nuevas figuras creadas se adaptan rápidamente a las nuevas necesidades. Es el caso de la creación, en 1980, del término *FCA*, respondiendo a las necesidades surgidas a raíz de la proliferación del transporte multimodal y que rápidamente utilizaron los comerciantes. En la versión de 2010 se añadieron las reglas *DAP* y *DAT* para acoger a los nuevos usuarios norteamericanos que necesitan figuras diferentes, nuevas reglas que pudiesen sustituir a las que utilizaban anteriormente. El término *DAP* rápidamente se incorporó al tráfico mercantil pero no ha ocurrido lo mismo respecto al término *DAT*. En las reglas Incoterms® 2020, se ha producido el cambio de denominación de la regla Incoterms® *DAT* por las siglas *DPU* (*Delivered at place unload*) sin alterar el contenido del término. Esta modificación responde al hecho de que la denominación “terminal” resultaba confusa para los usuarios. La Cámara de Comercio Internacional quiere crear instrumentos útiles, no pretende realizar invenciones ni experimentos, y si unas siglas no son suficientemente claras no tiene inconveniente en modificarlas para conseguir el objetivo de que sean utilizadas de forma adecuada por sus miembros. Tal como hemos establecido, esta capacidad de adaptación a las circunstancias es uno de los grandes activos de sus instrumentos.

Otro aspecto que debe ser cuestionado es el motivo por el que la Cámara de Comercio Internacional crea nuevas figuras, en vez de modificar las existentes; y la razón para la desaparición de algunos términos en vez de modificarlos adaptándolos a las situaciones nuevas.

En algunos casos, la Cámara de Comercio Internacional elimina términos que desaparecen al haber quedado enmarcados en otros términos más amplios y polivalentes que engloban el transporte multimodal como es el caso de los términos *FOB AIRPORT*, *FOR* o *FOT*. Por otro lado, la razón de la aparición de términos nuevos responde al sentir de los comerciantes que ante las nuevas situaciones precisan nuevas figuras que recojan sus propias peculiaridades amparando nuevas prácticas. De esta manera no se ven condicionados por el hecho de tener que adaptar algunas figuras a otras realidades totalmente nuevas.

Otras reglas Incoterms® simplemente se modifican en algunos aspectos. Es significativo el cambio producido en figuras antiquísimas como el *FOB*, *CIF* y *CFR*, cuyo punto de entrega ha variado en los Incoterms® 2010, finalizando con años de múltiples confusiones y concretándose “a bordo” del buque tal como hemos reseñado anteriormente.

El hecho de que las cuatro últimas revisiones de los Incoterms® se produzcan con un intervalo de diez años (revisión de 1980, 1990, 2000, 2010 y 2020) podría hacernos pensar que cada década se revisan. Es un período suficientemente largo para que se produzcan nuevas situaciones. No obstante, Jan Ramberg<sup>495</sup> puntualiza que las revisiones

---

<sup>495</sup> RAMBERG, Jan, “Incoterms 2010”, *European Journal of Law Reform*, 2011, Vol. nº 13, p. 380.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

de los Incoterms® se deben a cambios profundos que se producen en el comercio internacional y es un hecho que no va asociado a un período de tiempo determinado. Sin embargo, no cabe duda de que en períodos de diez o quince años aparecen cambios, alteraciones y modificaciones en la forma de actuar que pueden motivar revisiones. No es un período fijo ni exacto, pero es un plazo de tiempo necesario y suficiente para justificar cualquier revisión.

Las actualizaciones tan frecuentes en el tiempo de los Incoterms® son motivadas por el creciente ritmo de actividad de los operadores del comercio, la complejidad de las operaciones y las nuevas tecnologías, pero impiden de alguna manera conocer si las distintas reglas Incoterms® se han llegado a convertir en usos normativos en el sentido tradicional del concepto. Es la misma actividad frenética del comercio actual, denominada por algunos como “economía en tiempo real”<sup>496</sup> la que no concede el tiempo preciso para la formación de la costumbre en este ámbito. No obstante, es necesario señalar el hecho de que no todas las revisiones recogen cambios significativos o de gran calado como es el caso de la revisión de los Incoterms® 2000 o incluso la actual revisión de 2020.

Es necesario plantearse la razón que motiva la actividad creadora de la Cámara de Comercio Internacional en vez de limitarse a plasmar los principales términos comerciales que utilizan los comerciantes. La Cámara de Comercio Internacional, ya no actúa como una simple cámara de comercio, sino que representa a toda la comunidad empresarial, y, en consecuencia, quiere liderar con carácter proactivo el progreso comercial. No se limita a ser espectadora de lo que ocurre en el comercio internacional, sino que quiere solucionar los problemas que van surgiendo a los comerciantes para conservar su gran atractivo que consiste en actualizarse siguiendo el rápido devenir del comercio evitando convertirse en un instrumento obsoleto. El factor tiempo en los Incoterms® es fundamental. Actualizarse no es una opción para los mismos, sino que se convierte en una necesidad imperiosa. En caso de no adaptarse, los Incoterms® perderían su esencia y, lo más importante, dejarían de ser utilizados por los comerciantes, que no los considerarían como herramientas necesarias para sus transacciones<sup>497</sup>.

---

<sup>496</sup> “La noción de contratación electrónica es el resultado preliminar de la aplicación de las tecnologías de la información a la teoría general del negocio jurídico. La forma tradicional, con predominancia del documento escrito se asimila y reemplaza por la utilización de los medios electrónicos para expresar la voluntad negocial de las partes. Correo electrónico, sitios de Internet, plataformas electrónicas, entre otras, son los nuevos medios utilizados por los particulares, y más recientemente el Estado para realizar actividades económicas. Esta interacción de los sujetos ocurre de manera cada vez más global, en desmedro de las fronteras nacionales, y con tal rapidez que se ha acuñado la idea de “economía en tiempo real”, en la cual, decisiones, contratos y en general transacciones se hacen al ritmo de un clic de un computador o de oprimir la tecla de un teléfono celular”. PEÑA VALENZUELA, Daniel, BURGOS PUYO, Andrea, y CASTRO PINZÓN, Adriana, “Contratación electrónica: ¿Es necesaria una convención internacional?”, *REVISTA e- Mercatoria*, 2002, Vol. 1, nº 2, p. 1.

<sup>497</sup> “The most important part of the Incoterms rules is that they really adapt to the parties’ needs. The moment they stop adapting, they will stop becoming useful. International trade does not have the luxury to



El segundo elemento objetivo que configura la práctica general, uniforme y constante como costumbre es el espacio. Y este concepto también debe ser estudiado. Si consideramos que el comercio abarca en la actualidad todo el planeta, atendido la acuñada expresión de la “aldea global”, cualquier costumbre debería extenderse de manera general y uniforme por todas partes.

No son válidos los conceptos propios de principios del siglo XX, cuando comerciaban únicamente los países occidentales, dado que ahora existen operadores comerciales en cualquier parte del mundo y la Cámara de Comercio Internacional también está implantada en prácticamente todo el planeta, por lo que los Incoterms® deben poder aplicarse en cualquier parte sin restricción geográfica alguna. El hecho de que hayan desaparecido las distintas definiciones existentes anteriormente contribuye a la progresiva universalización de los Incoterms®. Sin embargo, no cabe duda de que hay partes del mundo en que no se comercia a nivel nacional ni internacional, y en las que las prácticas comerciales se desconocen y no se encuentran extendidas en la actualidad. Pero es fácil pronosticar que este aspecto cambiará en los próximos años y seguramente en unas décadas serán conocidos en todas aquellas partes del mundo en que se intercambien mercaderías. En aquellas partes que no se realizan compraventas tampoco serán necesarios estos elementos. En definitiva, en el ámbito del contrato de compraventa internacional los operadores del comercio conocerán los Incoterms® en cualquier rincón del planeta.

Los Incoterms® han contribuido de forma clara a abandonar determinados usos locales en favor de unos usos más generalizados que puedan aplicarse a un mayor número de comerciantes. No es la intención de las reglas Incoterms® eliminar los usos locales, pero en los pocos ámbitos que abarcan no cabe duda de que han absorbido y eliminado otros usos concurrentes. Nuevamente observamos como la Cámara de Comercio Internacional con su actividad, aunque quizás sin que sea de forma consciente o premeditada, ha contribuido a imponer los Incoterms® en detrimento de otros usos locales y se ha impuesto como figura predominante y única en el mundo empresarial en los aspectos que regula.

Al lado de estos requisitos de tipo externo, aparece el elemento subjetivo e interno de la *opinio iuris*. Este requisito en los nuevos tiempos ha de ser reconsiderado. Por un lado, los comerciantes utilizan las reglas Incoterms® porque existe el convencimiento de su utilidad y validez en el entorno comercial en que se mueven, pero por otro lado su uso es claramente facultativo. Únicamente se utilizarán si conviene a las partes, y en caso de utilizarse, la modalidad que interese de mutuo consenso. La normativa aplicable a la compraventa internacional no contempla la necesidad del elemento subjetivo en los usos normativos tal como estudiaremos con detalle en el próximo capítulo.

Una vez establecida la distinción y la existencia de dos tipos distintos de usos es preciso analizar si los Incoterms® en la actualidad pueden ser considerados como usos

---

*have terms that are out of date*”. ROJAS GARCÍA, Daniela María, *The future of Incoterms*, 2019, disponible en: [iccwbo.org](http://iccwbo.org).

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

normativos. Las distintas reglas jurídicas vigentes contemplan la doble función de los usos comerciales por lo que posibilitan que los Incoterms® puedan ser constitutivos tanto de usos normativos como interpretativos<sup>498</sup>. Del mismo modo se ha pronunciado la doctrina<sup>499</sup> y la jurisprudencia<sup>500</sup>.

De una primera aproximación podría parecer que, si los consideramos con carácter normativo, estamos ante unas normas jerárquicamente superiores en el ordenamiento jurídico que si se consideran de carácter contractual. Sin embargo, la naturaleza normativa implica que sólo podrán aplicarse, en defecto de pacto entre las partes, si existe una laguna legal<sup>501</sup>. Por tanto, son aquellos supuestos que, tal como estudiaremos en el próximo capítulo, se encuentran incorporados en el apartado segundo del artículo 9 de la Convención de Viena y a los que la jurisprudencia hace referencia como usos normativos en múltiples sentencias<sup>502</sup>.

---

<sup>498</sup> “*In principle, the Incoterms apply only in case of a definite and express agreement by the parties, unless there is a practice which the parties have established between themselves (cf. Art. 9(1) CISG. In lack of an express agreement between the parties, these rules may also be applicable under Art. 9(2) CISG, as their role as usages is widely recognized and regularly observed in international trade, provided, however, that the applicable Incoterm clause is relevant to the contract. Finally, even when the Incoterms were not incorporated into the contract explicitly or implicitly, they are considered as rules of interpretation*”. Apartado cuarto de la sentencia suiza del Tribunal Cantonal de Valais (*Higher Cantonal Court*), de 28 de enero de 2009, *Fiberglass composite materials case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090128s1.html>.

<sup>499</sup> PAMBOUKIS, Charalambos, “The concept and function of Usages in the United Nations Convention on International Sale of goods”, *Journal of Law and Commerce*, 2005, Vol. 25, p. 108.

<sup>500</sup> Sentencia argentina del Juzgado de Primera Instancia en lo Comercial n° 7, de 10 de mayo de 1991, Clout 21, Case 50272, case *Elastar Sacifia v. Bettcher Industries*, accessible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910520a1.html>.

“*It then held that "INCOTERMS are incorporated into the CISG through Article 9(2)." Although this was an easy decision given the universal recognition of INCOTERMS, it is still significant because it was handed down by an American court*”. Apartado C relativo a “CISG, INCOTERMS and CIF” de la sentencia norteamericana del *Federal District Court Southern District of New York*, de 26 de marzo de 2002, clout 447, *St. Paul Guardian Insurance Company et al. v. Neuromed Medical Systems & Support et al.* case, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020326u1.html>.

<sup>501</sup> Conforme al artículo 1258 del Código Civil: “los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento y desde entonces obligan, no solo al cumplimiento de lo expresamente pactado sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley”.

<sup>502</sup> La sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala del Pleno), de 16 de marzo de 1999, C-159/97, caso *Castelleti*, ECLI: EU: C: 1999:142. En su apartado 12 establece: “Sin embargo, al haberse introducido en el nuevo texto de la disposición un elemento como es el del uso, que tiene un carácter “normativo” (y como tal desvinculado de la voluntad de las partes, al menos en lo que respecta específicamente a cada contrato individual), se plantea la cuestión de si es suficiente el requisito del conocimiento (efectivo), o bien de la falta de conocimiento debida a una ignorancia culpable e inexcusable, en lo relativo a la repetición constante (en todas las relaciones similares a la que aquí se examina) de la cláusula de prórroga. Se pregunta, en otras palabras, si ya no resulta necesario hacer referencia a la verificación de la voluntad de las partes, a pesar de que el artículo 17 emplea el término «celebrar», que se

De este modo, y pese a las consideraciones que realiza la Cámara de Comercio Internacional, en la actualidad nos encontramos con múltiples supuestos en que una regla Incoterms® determinada, como por ejemplo un término *CIF* o *DDP* establecida en un documento relacionado con el contrato, tras la prueba del cumplimiento de los requisitos pertinentes pueda concluirse que constituye un uso normativo, aunque no podemos establecer de forma general que siempre lo sean. Es decir, no podemos considerarlos en líneas generales y con carácter categórico *per se* en la categoría de usos normativos, ya que no reflejan los hábitos comerciales extendidos y duraderos en el tiempo en todos los supuestos y sobre todo porque no se puede considerar una norma como consuetudinaria y “hacer depender su vigencia de una declaración positiva en tal sentido efectuada por los contratantes”<sup>503</sup>. En este sentido, Jan Ramberg puntualiza que “*it must therefore be concluded that Incoterms® still reflect custom of the trade but, in some respects, amount to no more than a standard form contract*”<sup>504</sup>.

Sin embargo y pese a ello, es indudable que en muchos casos son algo más que simples cláusulas contractuales. La naturaleza jurídica de las reglas Incoterms® no se encuentra predeterminada, sino que dependerá de cada caso concreto, del cumplimiento de los requisitos contemplados en la normativa aplicable respecto a los usos comerciales con carácter normativo. En determinadas ocasiones, se puede demostrar que los Incoterms®, siendo generalmente observados de manera ininterrumpida y constante en su ámbito respectivo, se pueden aplicar directamente en su condición de uso normativo en ausencia de pacto contractual<sup>505</sup>.

Algunos autores como Carlos Esplugues Mota consideran que tienen naturaleza facultativa, pero matizan que “cuestión distinta es que su generalizada utilización y la gran difusión con que cuentan hoy les haya supuesto un valor considerable, superior al meramente contractual, en la medida en que todos los participantes en el comercio internacional conocen su existencia y su significado”<sup>506</sup>.

---

refiere a la manifestación de voluntad y, por tanto, a los usos "mercantiles" (cláusulas usuales)” (cursiva añadida).

<sup>503</sup> ILLESCAS ORTIZ, Rafael y PERALES VISCASILLAS, Pilar, *Derecho Mercantil internacional. El derecho uniforme*, Madrid, Editorial Centro de Estudios Ramón Areces S.A, Universidad Carlos III de Madrid, 2003, p. 51.

<sup>504</sup> RAMBERG, Jan, “Incoterms 2010”, *European Journal of Law Reform*, 2011, Vol. nº 13, p. 386.

<sup>505</sup> “The importance of commercial customs in traditional international trade is well known among merchants, mainly as a result of having been codified by ICC mercantile practices e.g. ICC Incoterms or Uniform Customs and Practice for Documentary Credits”. POLANSKI, Paul and JOHNSTON, Robert B, “International Custom as a Source of Law in Global Electronic Commerce”, *Proceedings of the 35<sup>th</sup> Annual Hawaii International Conference on System Sciences IEE*, 2002, p. 2142.

<sup>506</sup> ESPLUGUES MOTA, Carlos, “Lección 9. Compraventa internacional de mercaderías: Los Incoterms 2000” en ESPLUGUES MOTA, Carlos, PALAO MORENO, Guillermo, ESPINOSA CALABUIG,

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

En definitiva, es una cuestión compleja la naturaleza jurídica de los Incoterms®. Son usos comerciales que tienen una naturaleza jurídica *sui generis*. Su incorporación expresa en el contrato facilita que sean considerados con naturaleza contractual, pero en defecto de pacto contractual, debe ser considerada la posibilidad de que constituyan usos normativos. Partiendo de una figura con base consuetudinaria, los comerciantes, aconsejados por la Cámara de Comercio Internacional, han optado por incorporarlas habitualmente de forma expresa al contenido de sus contratos de compraventa convirtiéndolos en meras cláusulas contractuales. Parece como si en sus inicios la Cámara de Comercio Internacional se limitase a recoger los usos y prácticas comerciales (en el sentido de *lege lata*), pero que posteriormente la misma entidad haya ido evolucionando hacia la tendencia de expresar aquello que sería deseable o conveniente para los comerciantes (en el sentido de *lege ferenda*). No obstante, y pese a esta tendencia, quizás lo más acertado sea expresar que, en líneas generales, los Incoterms® son usos comerciales que ayudan a interpretar la voluntad de las partes y que bien pueden ser incorporados al contrato, constituyendo usos contractuales propiamente dichos, o en defecto de dicha incorporación expresa pueden convertirse en usos normativos una vez probado ante el tribunal correspondiente que cumplen los requisitos establecidos en la normativa aplicable.

---

Rosario, FERNÁNDEZ MASIÁ, Enrique y otros, *Derecho del comercio internacional*, Valencia, Editorial Tirant lo Blanch, 2003, p. 196.

**Capítulo 3. LOS INCOTERMS® Y LA NORMATIVA RECTORA DEL  
CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS**

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

### 3.1. Introducción

Una vez analizada la figura *sui generis* de los Incoterms<sup>®</sup>, es preciso situarla en el marco jurídico internacional, ya que no actúa aislada, sino que se relaciona e interactúa con las distintas reglas jurídicas que regulan la compraventa internacional tanto de origen formal como informal.

En un mundo cada vez más globalizado donde las transacciones económicas se realizan cada vez más rápida y fácilmente gracias a los avances de la tecnología y los transportes, los comerciantes perciben el mundo como un mercado único. Las transacciones económicas son totalmente ajenas a cualquier tipo de frontera, ya sea política o económica. Los intereses de los operadores del comercio son iguales en cualquier parte del planeta y giran en torno a la libre economía de mercado.

Sin embargo, paradójicamente los comerciantes en sus operaciones internacionales se enfrentan a múltiples obstáculos de diverso tipo “entre otros, las normas fiscales, los requisitos administrativos, las dificultades en la entrega, la lengua y la cultura”<sup>507</sup>. Son trabas tanto de índole económico, cultural, como jurídico.

El marco jurídico del comercio internacional dista mucho de seguir la unidad que preside la economía global, caracterizándose por una gran dispersión normativa.

En este escenario normativo tan fragmentado a nivel jurídico, los comerciantes han encontrado en el contrato el instrumento idóneo<sup>508</sup> para recoger los intereses de las partes aportando beneficios para todos los participantes<sup>509</sup>. El contrato, como “acuerdo

---

<sup>507</sup> El considerando primero de la Propuesta de Reglamento del Parlamento europeo y del Consejo relativo a una normativa común de compraventa europea, de 11 de octubre de 2011, denominada Propuesta de Reglamento CESL, conocida por sus siglas en inglés, *Common European Sales Law*, CESL (en adelante referenciada como Propuesta CESL), disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0635:FIN:es:PDF>, establece que: “Los comerciantes consideran que la dificultad de comprender las disposiciones de la legislación extranjera aplicable es uno de los principales obstáculos tanto en las transacciones entre empresas y consumidores como en las transacciones entre empresas”.

<sup>508</sup> “El contrato es la principal y más perfecta herramienta para la circulación de riqueza en el ámbito internacional”. CARRASCOSA GONZALEZ, Javier, “Elección múltiple y elección parcial de la ley aplicable al contrato internacional”, *Anales de Derecho*, Universidad de Murcia, 2000, nº 18, p. 8.

<sup>509</sup> La teoría de la “utilidad marginal” que establece que todo intercambio beneficia siempre a las partes que participan en el mismo y no a uno solo de los contratantes (J. ALFARO ÁGUILA REAL, H. KERKMEESTER). Citado por CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis y CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier, *Derecho Internacional Privado*, 14ª edición, Granada, Editorial Comares, 2013, Vol. II, p. 653.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

destinado a generar obligaciones u otros efectos jurídicos”<sup>510</sup> se presenta como la primera fuente de obligaciones entre las partes y constituye un ámbito propicio para la formación y utilización de usos comerciales<sup>511</sup> al ser un área en la que prolifera el derecho dispositivo frente al imperativo. Los usos comerciales, recogen diversas formas de actuar, en un ámbito muy dinámico y difícil de prever para el legislador<sup>512</sup>. Los Incoterms®, tal como establece la Cámara de Comercio Internacional, son “*creatures of contract*” y actúan en el ámbito del contrato de compraventa, que es un contrato fundamental en las relaciones económicas tanto a nivel internacional como nacional. Sin embargo, el contrato por sí solo no puede ser el único fundamento de los derechos y obligaciones de las partes<sup>513</sup>. “Es una realidad innegable en el plano interno: que un contrato no tiene validez en sí mismo, sino en cuanto cumple las exigencias de un concreto sistema en el cual se inserta”<sup>514</sup>. El contrato de compraventa, como todos los contratos, se encuentra enmarcado en un contexto legislativo<sup>515</sup>. No es el contrato el que obliga sino la ley la que confiere al contrato su carácter obligatorio<sup>516</sup>, su fuerza vinculante.

Asimismo, es preciso puntualizar que la ley que regula tanto los contratos de carácter internacional como interno es una ley nacional<sup>517</sup>. Los usos comerciales, entre

---

<sup>510</sup> Definición establecida en el artículo 2, letra a) de la Propuesta de Reglamento CESL, de 11 de octubre de 2011.

<sup>511</sup> “El ámbito contractual es fuente y sustrato de prácticas y usos comerciales”. GARCIMARTIN ALFEREZ, Francisco J, *Derecho Internacional Privado*, 3ª edición, Madrid, Editorial Civitas, 2016, p. 41.

<sup>512</sup> “*La mondialisation de l'économie produit une société de contrats au lieu e place d'une société de règlements, dans la mesure où le contrat est le seul outil juridique contraignant là où l'Etat se désengage*”. LOQUIN, Éric, “Les règles matérielles internationales”, *Recueil des Cours*, 2006, Vol. I, Libro 322, p. 97.

<sup>513</sup> Tal como establece de forma clara Denis Tallon: “*in absence of any ius cogens, international trade would be ruled by jungle law*”. D. TALLON, “Comparative law: Expanding Horizons”, *J.Soc. P.T.L* 10 (1968/69) p. 271 citado por LEIBLE, Stefan, “La importancia de la autonomía conflictual para el futuro del derecho de los contratos internacionales”, *Cuadernos de derecho transnacional*, 2011, Vol. 3, nº 1, p. 226.

<sup>514</sup> ESPLUGUES MOTA, Carlos, “Capítulo 1, Régimen jurídico de la contratación en el derecho del comercio internacional” en ESPLUGUES MOTA, Carlos, BARONA VILA, Silvia y HERNÁNDEZ MARTÍ, Juan, *Contratación Internacional. Doctrina, jurisprudencia, formularios y legislación*, Valencia, Editorial Tirant lo Blanch, 1994, p. 53.

<sup>515</sup> “La ley aplicable a un contrato es la base legal que da la expresión y contenido a la voluntad de las partes”. FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos, “*Lex mercatoria* y autonomía conflictual en la contratación transnacional”, *Anuario español del Derecho Internacional Privado*, 2004, Tomo IV, p. 35.

<sup>516</sup> Tal como establece el artículo 1091 de nuestro Código Civil “las obligaciones que nacen de los contratos tienen fuerza de ley entre las partes y deben cumplirse al tenor de los mismos”. Expresión recogida en el aforismo *pacta sunt servanda* que se aplica tanto a nivel nacional como internacional.

<sup>517</sup> “*A contract, even a standard contract, is subject to a governing law and a governing law, even for an international contract is a national law, and this has impact, even beyond that law's mandatory rules*”.



### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

ellos los Incoterms<sup>®</sup>, deben estar reconocidos por la ley que gobierna el contrato, la denominada *lex contractus*. Determinar la ley aplicable es un aspecto clave, ya que realiza tres funciones esenciales: la legitimadora, la limitadora y la integradora<sup>518</sup>. Funciones todas ellas que desarrollaremos en los próximos epígrafes.

El objetivo de este capítulo es el análisis de las dos formas principales a través de las cuales los Incoterms<sup>®</sup> se incorporan al contrato de compraventa internacional de mercaderías. La primera forma se realiza a través del ejercicio de la autonomía de la voluntad de carácter material, que detallaremos detenidamente. La segunda forma se lleva a término normativamente por medio del reconocimiento que la ley rectora del contrato hace de estos usos comerciales. Este segundo aspecto conllevará el análisis de las distintas fuentes tanto formales como informales del Derecho internacional privado relativas a las obligaciones contractuales, en concreto, al contrato de compraventa internacional de mercaderías.

Con carácter previo es preciso nuevamente subrayar que los Incoterms<sup>®</sup> se enmarcan en el contrato de compraventa internacional que es un contrato que está profundamente arraigado al derecho de obligaciones de cada Estado. En líneas generales, se presenta como un acuerdo traslativo de dominio entre dos o más partes por el que se adquiere una mercadería a cambio de una contraprestación económica siguiendo el esquema establecido en la mayoría de los derechos nacionales<sup>519</sup>. Es el prototipo de los contratos bilaterales provisto de libertad formal, con carácter oneroso y sinalagmático, al generar derechos y obligaciones para todas las partes. Es un acuerdo caracterizado por una obligación de “dar”, otorgando un papel central al concepto de entrega de las mercaderías.

Pese a la gran importancia que ostenta el contrato de compraventa internacional, hasta la fecha no ha sido definido por los principales textos jurídicos a nivel

---

CORDERO MOSS, Giuditta, “Limitations on party autonomy in International Commercial Arbitration”, *Recueil des Cours*, 2014, Vol. 372, p. 229.

<sup>518</sup> “La ley confiere fuerza vinculante al acuerdo, fija las condiciones de su existencia, establece el marco imperativo del contrato, dentro del que opera el principio de autonomía de la voluntad de los contratantes; suministra los criterios de interpretación y el régimen supletorio del contrato en lo no previsto por las partes”. DE MIGUEL ASENSIO, Pedro Alberto, “Armonización normativa y régimen jurídico de los contratos mercantiles internacionales”, *Diritto del Commercio Internazionale*, 1998, Vol. 12, n° 4, p. 861.

<sup>519</sup> Véase el artículo 1.445 del Código Civil (CC): “Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente”.

El artículo 325 del Código de Comercio hace hincapié en el ánimo de lucro: “Será mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma en que se compraron, o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

internacional<sup>520</sup>. Únicamente encontramos una definición del concepto de compraventa, aunque sin especificar su carácter internacional, en un texto de carácter opcional<sup>521</sup>, la Propuesta de Reglamento de normativa común de compraventa europea, de 11 de octubre de 2011<sup>522</sup>, que fue retirada finalmente. En su artículo segundo establece que se considera “contrato de compraventa todo contrato en virtud del cual el comerciante (el vendedor) transfiere o se compromete a transferir a otra persona (el comprador) la propiedad de los bienes, y el comprador paga o se compromete a pagar su precio; se incluyen los contratos de suministro de bienes que se deban fabricar o producir, pero se excluyen los contratos de compraventa judicial o los contratos que impliquen, de cualquier otra manera, el ejercicio de autoridad pública”.

### 3.2. Los Incoterms® y la autonomía de la voluntad de las partes

Tal como hemos establecido, la normativa aplicable al contrato de compraventa internacional de mercaderías permite la incorporación de los Incoterms® al contrato de compraventa a través del principio de autonomía de la voluntad material de las partes. Este principio constituye la piedra angular sobre la que se basa toda la *lex mercatoria*. El legislador reconoce y permite esta potestad a las partes contratantes, así como delimita las condiciones de su ejercicio y sus límites. Atendida la importancia capital que reviste en el área de nuestro estudio, es preciso con carácter previo determinar claramente el concepto de principio de autonomía de la voluntad.

#### 3.2.1. Concepto de autonomía de la voluntad

La autonomía de la voluntad es la capacidad o facultad que la ley otorga a las partes para crear su propia relación obligacional. Es un concepto que se basa en la libertad y la voluntad, en querer o no contratar, con quien y el contenido de lo contratado. Constituye el principio rector que acompaña toda la vida del contrato, desde su creación, ejecución, e interpretación hasta la forma de resolver las diferencias que se deriven del mismo.

---

<sup>520</sup> El contrato de compraventa no ha sido definido ni por la Convención de compraventa internacional mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980 ni por el Reglamento (CE) 593/2008 del Parlamento europeo y del consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (*DOUE* L 177 de 4 de julio de 2008, pp. 6-16), disponible en : <https://www.boe.es/doue/2008/177/L00006-00016.pdf>. En adelante este Reglamento es citado como Reglamento 493/2008.

<sup>521</sup> Tiene sus orígenes en la teoría general de las obligaciones y el régimen de compraventa diseñado en el Marco Común de referencia DCFR. *Draft Common Frame Reference*.

<sup>522</sup> La Propuesta CESL también define en su artículo 2 la figura del “comerciante”: toda persona física o jurídica que actúa con fines relacionados con su actividad comercial, negocio, oficio o profesión.

### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

El principio de autonomía de la voluntad adquiere un gran protagonismo en el contrato de compraventa y se convierte en una exigencia necesaria para el desarrollo del comercio internacional entre operadores del comercio que se encuentran teóricamente en igualdad de condiciones.

Aunque este principio se remonta al siglo XV, la autonomía de la voluntad en los contratos internacionales fue reconocida por primera vez en un fallo de la *Cour de Cassation* francesa, de 5 de diciembre de 1910, en el caso *American Trade Company* contra *Quebec Steamship*.

El derecho aplicable a las obligaciones contractuales se mueve entre el principio de la autonomía de la voluntad y el interés público que justifica un determinado grado de intervención o limitación de la actividad de los particulares en el comercio internacional.

Es preciso remarcar que es la ley que rige el contrato la que reconoce el principio de la autonomía de la voluntad y permite a las partes elaborar el contenido de sus estipulaciones, siempre dentro de unos límites que la propia norma delimitará.

#### 3.2.2. Los Incoterms<sup>®</sup> y la autonomía material de las partes

En el ámbito del Derecho internacional privado podemos distinguir dos conceptos: la autonomía material y la autonomía conflictual. En primer lugar, analizaremos la autonomía material que consiste en la capacidad que la ley otorga a las partes para especificar los términos exactos de su contrato y adaptarlos a sus necesidades. Es el reconocimiento que establece el legislador del “poder autorregulador” de las partes para crear el contenido de su relación contractual con los límites establecidos por las disposiciones imperativas de la *lex contractus*. La libertad de estipulación es poder normativo, pero no tiene carácter ilimitado. La autonomía de la voluntad nunca ha sido plena o absoluta y coincide con el margen de actuación que concede el ordenamiento jurídico a nivel nacional.

Los límites del principio de la autonomía de la voluntad en materia contractual resultan de una parte de su campo de aplicación<sup>523</sup> y, de otra parte, sobre todo, de la incidencia de las disposiciones imperativas<sup>524</sup>. El legislador, en estos casos, ejerce la función limitadora de la ley, utilizando a nivel internacional dos conceptos de normas imperativas. En primer lugar, se encuentran las normas imperativas propias de cualquier derecho interno, en el sentido de normas indisponibles, de *ius cogens*, que actúan en el

---

<sup>523</sup> Hacen referencia a aspectos como los derechos sobre bienes inmuebles, los relativos a la capacidad, el consentimiento y la forma de los contratos.

<sup>524</sup> KOHLER, Christian, “L’autonomie de la volonté du droit international privé : un principe entre libéralisme et étatismes”, *Recueil des Cours* 2012, Vol. 359, p. 339.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

ámbito de la ley aplicable o rectora del contrato. Las leyes imperativas se encuentran por encima de los intereses de los particulares y se imponen a la voluntad de los contratantes. Son normas que generalmente defienden el interés de la colectividad<sup>525</sup> y el de colectivos vulnerables. En segundo lugar, se encuentran las normas materiales internacionalmente imperativas. En este supuesto, son normas propias del orden público internacional que tienen su origen en el interés público y que son de obligado respeto con independencia de cuál sea la ley rectora del contrato de compraventa internacional.

El legislador no pretende limitar el principio de autonomía de la voluntad, sino “encauzar su ejercicio de tal modo que no perjudique a los propios interesados, a terceros o al bienestar general”<sup>526</sup>.

Desde el punto de vista del fondo, el principio de autonomía de la voluntad es la manifestación de la libertad contractual e implica la libertad de estipulación. Por otro lado, desde el punto de vista formal, el consensualismo<sup>527</sup> es la expresión de esta libertad contractual. El acuerdo plasmado en el contrato conlleva una serie de derechos y obligaciones que han de ser respetados por las partes. En consecuencia, existe la obligación de cumplir aquello libremente pactado, recogido en el aforismo *pacta sunt servanda*. Este principio constituye, tal como hemos señalado en el capítulo segundo, uno de los ejes centrales de la *lex mercatoria*.

El principio de autonomía material y sus características favorece las transacciones comerciales y la seguridad<sup>528</sup> en el comercio internacional. Este ámbito contractual es muy propicio a la incorporación de cualquier práctica o forma de actuar de los contratantes. Es, en esta área donde se incorporan al contrato los usos comerciales entre los que se encuentran los Incoterms® claramente definidos, estableciendo la versión aplicable y el lugar de entrega determinado. Un claro ejemplo podría ser la cláusula establecida en un contrato de compraventa de naranjas entre una empresa española y una italiana estipulándose el término *FOB BARCELONA*, Incoterms® 2020.

---

<sup>525</sup> En nuestro derecho interno se concretan en el orden público, y la moral.

<sup>526</sup> BOUZA VIDAL, Nuria, “Aspectos actuales de la autonomía de la voluntad en la elección de la Jurisdicción y de la ley aplicable a los contratos internacionales”, *Cursos de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales*, Vitoria- Gasteiz, 2004, p. 36.

<sup>527</sup> Es la expresión del aforismo *solus consensus obligat* que establece que solo el consentimiento tiene fuerza obligatoria.

<sup>528</sup> “El mejor contrato es aquel cuyo contenido ha sido predispuesto, de la manera que sea, por los contratantes. Ello refuerza la calidad del contenido del contrato y la seguridad jurídica”. CARRASCOSA GONZALEZ, Javier, “Elección múltiple y elección parcial de la ley aplicable al contrato internacional”, *Anales de Derecho*, Universidad de Murcia, 2000, Número 18, p. 32.

### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

Es ilustrativa la sentencia del Juzgado de Primera Instancia de Almería, de 30 de abril de 2010<sup>529</sup>, que subraya que los Incoterms<sup>®</sup> son términos expresivos de los usos comerciales que se encuentran incorporados al contrato de compraventa internacional de mercaderías.

Las partes cuando negocian un contrato de compraventa pactan todas y cada una de sus estipulaciones, remarcando los aspectos centrales del acuerdo tales como el objeto de la compraventa (cantidad, calidad), el precio y las diferentes condiciones, así como la distribución de las obligaciones entre el vendedor y el comprador. En estos aspectos, tal como hemos detallado en el capítulo segundo, tienen una gran importancia las reglas Incoterms<sup>®</sup>, al regular cuatro materias de especial interés para los contratantes al tener una clara repercusión económica. Afectan a temas de gran importancia tales como quien elegirá y pagará el transporte, quién se ocupará de la carga y descarga de la mercadería, la contratación en su caso de un seguro, los responsables de los distintos trámites aduaneros y de las demás obligaciones de las partes.

Serán comprador y vendedor los que de mutuo acuerdo decidirán si usan las reglas Incoterms<sup>®</sup> y, en su caso, cuál les parece la más adecuada. Todas las opciones que plantean los Incoterms<sup>®</sup> son válidas. Son compatibles con cualquier tipo de contrato, incluso con aquellos que son denominados contratos de adhesión<sup>530</sup> siempre que exista algún margen de negociación por parte de los contratantes. El carácter profesional de los comerciantes implica “una actuación ordenada, esmerada que les obliga a examinar detenidamente los términos del contrato que le es propuesto y que marca el ámbito jurídico en el que se va a mover la futura relación”<sup>531</sup>.

Los comerciantes pueden ir más allá en su relación contractual, no solo estableciendo las reglas Incoterms<sup>®</sup> sino modificándolas tanto de forma expresa como tácitamente<sup>532</sup>, aunque estas formas de actuar no sean aconsejadas por la Cámara de

---

<sup>529</sup> Sentencia 88/2008 del Juzgado de Primera Instancia de Almería 88/2008 (Sección 7), de 30 de abril de 2010, ECLI: ES: JPI: 2010: 35, (JUR 2011/53843), F.D.87.

<sup>530</sup> “A contract of adhesion is a form proposed by one of the contracting parties to the other as the definitive form of the contract which is intended to be unalterable except in trifling and unimportant detail; the party to whom this type of contract is offered may “take it or leave it” but cannot negotiate its terms and conditions”. SCHMITTHOFF, Clive M, “The unification or harmonization of law by means of standard contracts and general conditions”, *International and Comparative Law Quarterly*, 1968, Vol. 17, n° 3, p. 551.

<sup>531</sup> Sentencia de la Audiencia Provincial de Salamanca 110/2009 (Sección 1º), de 15 de septiembre de 2009 (recurso 260/2009), ECLI: ES: APSA: 329 A. AC 2009/2008, F.D.3º. En esta sentencia se plasma claramente la compatibilidad de las reglas Incoterms<sup>®</sup>, *CIP Guijuelo* en este caso y los contratos de adhesión, F.D.2º.

<sup>532</sup> Sentencia del Tribunal Supremo de Polonia, de 28 de noviembre de 2008, Clout 137, Caso 1304, V CSK 261/08, *Y.I & T CO v. Przedsiębiorstwo Przemysłu Chłodniczego F.S.A, Umbrellas Case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081128p1.html>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Comercio Internacional. Las partes contratantes pueden realizar cualquier variación de sus condiciones contractuales siempre y cuando medie acuerdo entre las mismas. Este aspecto diferenciará las reglas Incoterms® de otras figuras como las cláusulas estándar<sup>533</sup> contempladas por los Principios Unidroit, que no son objeto de negociación y consenso por ambas partes.

Gracias a los distintos Incoterms® establecidos en el contrato conoceremos la voluntad de las partes en los aspectos puntuales que regula y podremos interpretar correctamente cómo se distribuyen las distintas obligaciones. Nadie mejor que las partes para determinar su voluntad, la *voluntas spectanda*, aquella que tenían en el momento de concluir su contrato.

La sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid, de 7 de octubre de 2011<sup>534</sup>, recoge de forma expresa una referencia a la libertad contractual de las partes que permite incorporar las reglas Incoterms® al contenido del contrato, convirtiéndolas en una cláusula del contrato plenamente aplicable. En la citada resolución se refiere al término *CIP* como “un término comercial que tiene un concreto, definido y uniforme significado contractual estando completada la cláusula con el lugar de destino”. El fundamento de derecho quinto de la citada sentencia añade que: “el hecho de que los Incoterms® sean reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales no impide que sean asumidos por las partes en una compraventa nacional en virtud del principio de autonomía de la voluntad y, en consecuencia, una vez incluidos en un contrato su interpretación debe ajustarse a las citadas reglas”.

Existe abundante jurisprudencia<sup>535</sup> relativa a los Incoterms® como cláusulas que forman parte del vínculo contractual en virtud del principio autonomía de la voluntad material. Estas resoluciones subrayan que: “tales fórmulas ni son novedosas ni anómalas

---

<sup>533</sup> El artículo 2.1.19 de los Principios Unidroit define las cláusulas estándar como “aquellas disposiciones contractuales preparadas con antelación por una de las partes para su uso generalizado y repetido y que son utilizadas, de hecho, sin negociación por la otra parte”. En el comentario al mencionado artículo se pone de manifiesto que la característica principal de estas cláusulas no es su presentación formal (si se encuentra incorporada al contrato o en documento independiente) ni su autor, ni su contenido, sino su utilización sin que hayan sido negociadas por la otra parte.

<sup>534</sup> Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid 287/2011 (Sección 28), de 7 de octubre de 2011, (recurso 554/2010), ECLI: ES: APM: 2011:12939, (JUR 2011/388301), F. D.5°. Esta sentencia hace referencia a un contrato suscrito en el año 2002, fecha en que la Cámara de Comercio Internacional aún no había establecido de forma expresa su aplicación a las compraventas nacionales, aunque las permitía.

<sup>535</sup> Sentencia de la Audiencia Provincial de Ciudad Real 182/2003 (Sección 2), de 19 septiembre 2003, (recurso 414/2002) (JUR 2004/47599), F.D.2°.

en la contratación mercantil, sino que por otra parte son comunes y generalmente instituidas en el tráfico internacional”<sup>536</sup>.

Los Incoterms<sup>®</sup>, cuando son incluidos en el contrato en virtud del principio de autonomía de la voluntad, se convierten en una estipulación contractual más del contrato, de carácter profesional y técnico que es admitida de forma general. Tras su incorporación de forma expresa al acuerdo, no se cuestiona la validez del término comercial pactado, en virtud del cumplimiento de lo pactado y de la prohibición de *venire contra factum proprium*. Los Incoterms<sup>®</sup> así considerados pasan a formar parte de las particularidades de una determinada relación contractual. En estos casos la función integradora de la ley del contrato suministrará criterios de interpretación y un régimen supletorio al contrato en todo aquello que las partes no hayan previsto a través de la autonomía de la voluntad material.

### 3.2.3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la autonomía conflictual de las partes

Una vez establecido el principio de autonomía material es preciso definir el concepto de principio de la autonomía de la voluntad conflictual. El principio de la autonomía de la voluntad no tiene como única finalidad llenar de contenido del contrato dentro de los límites de la ley, sino que también confiere a las partes la posibilidad de elegir el marco jurídico que afectará a su acuerdo de voluntades. La negociación y elección de la ley aplicable al contrato implica gastos de asesoramiento jurídico y traducción y constituyen aspectos que confieren una mayor complejidad al comercio a nivel internacional.

La autonomía conflictual se refiere a la capacidad que tienen las partes para elegir el derecho aplicable a un contrato. Esta facultad reside en el pacto de elección de ley, también denominado *pactum de lege utenda*. Tiene una función de localización y una función de previsibilidad jurídica, ya que las partes conocerán de antemano el derecho que, en su caso, regirá la interpretación del contrato y resolverá los posibles conflictos que surjan.

La elección de ley por los contratantes, *lex voluntatis*, surge como punto de conexión principal para determinar la ley reguladora de los contratos internacionales en

---

<sup>536</sup> “Dado que nuestro ordenamiento jurídico se rige por la libertad de pactos, nada impide que el comprador pueda designar la entrega de lo pactado en lugar distinto a su domicilio o a persona que por el comprador se designe, pues ello no afecta a las obligaciones del vendedor que cumple su obligación con la entrega en la forma y modo convenidos, y es evidente por más que *tales formulas ni son novedosas ni anómalas* en la contratación mercantil sino que por otra parte son comunes y general e instituidas en el tráfico internacional tales como las denominadas cláusulas *FOB*, las denominadas Franco puerto y otras muchas que fueron finalmente recopiladas en las reglas *INCOTERMS 1953*”. Sentencia de la Audiencia Provincial de Ciudad Real 182/2003 (Sección 2), de 19 septiembre 2003, (recurso 414/2002), (JUR 2004/47599), F.D.10º (cursiva añadida).

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

el siglo XIX<sup>537</sup> aunque sus antecedentes se remontan al siglo XVI. De esta forma, el legislador abandona los puntos de conexión considerados como rígidos y favorece la armonía de las decisiones y la previsibilidad. La elección de ley por parte de los contratantes constituye un punto de conexión subjetivo que consiste en la elección de una opción entre varias propuestas posibles.

El liberalismo y la economía de libre mercado favorecen este principio de libertad contractual<sup>538</sup>, que se ha convertido en la base de la constitución económica de la mayoría de Estados<sup>539</sup> y de las entidades supranacionales. En este contexto, el legislador hace suyo el aforismo *in dubio pro libertate* entendiéndolo como uno de los métodos más efectivos de favorecer la realización de los intereses materiales de las partes, la satisfacción de los intereses del Estado y por último la satisfacción de la Comunidad internacional en su conjunto<sup>540</sup>.

Actualmente, aunque el principio de autonomía de la voluntad, en líneas generales, está reconocido en la mayoría regímenes jurídicos todo el mundo<sup>541</sup>, todavía existen Estados en los que no está plenamente reconocido<sup>542</sup>, especialmente en

---

<sup>537</sup> A diferencia de las obligaciones reales que giran en torno a los bienes inmuebles y tienen un centro de gravedad único, *lex rei sitae*, las obligaciones contractuales tienen diversos puntos de conexión. Por esta razón, el legislador tradicionalmente había establecido diversos puntos de conexión rígidos como la ley personal de contratante o la ley de celebración del contrato.

<sup>538</sup> Véase el artículo 38 de la Constitución española (CE).

<sup>539</sup> “Party autonomy has acquired the status of a self-evident proposition, a truism. It has been characterized as perhaps the most widely accepted private international rule of our time, a fundamental right and an irresistible principle that belongs to the common core of the legal systems”. SYMEONIDES, Symeon, “Party autonomy in International contracts and the multiple ways of slicing the Apple”, *Brooklyn Journal of International Law*, 2014, Vol. 39, n° 3, article 5, p. 1123.

<sup>540</sup> CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis, “El Reglamento Roma I sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales. Cuestiones elegidas”, *Cuadernos de derecho transnacional*, octubre 2009, Vol. I. n° 2, p. 60.

<sup>541</sup> El principio de autonomía de la voluntad está recogido en los regímenes jurídicos de la totalidad de los Estados miembros de la Unión Europea, los Estados miembros de la Convención Interamericana (artículo 7.1), Canadá (artículo 3.111 de su Código Civil), Rusia (artículo 1210 del Código Civil ruso de 26 de noviembre de 2001), China (artículo 41 de la Ley de la República Popular China sobre la aplicación de leyes a las relaciones civiles con un elemento de extranjería, adoptada en la sesión 17 del Comité permanente de la XI Asamblea Popular nacional de 28 de octubre de 2010). WEIZUO, Chen, “La nouvelle codification du Droit International Privé Chinois”, *Recueil des Cours* 2012, Vol. 359, pp. 105-278.

<sup>542</sup> En Estados como Brasil (véase el artículo 9 de su Código Civil) y Uruguay (véase el artículo 2399 de su Código Civil) rechazan el principio de autonomía de la voluntad conflictual en favor de la regla habitual de *lex loci contractus*. BASEDOW, Jürgen, “The law of Open societies- Private ordering and public regulation of international relations. General Course on Private International Law”, *Recueil des Cours*, 2012, Vol. 360, p. 168.

Irán también rechaza el principio de la autonomía de la voluntad conflictual y somete obligatoriamente los contratos a la ley de conclusión del contrato y no admite elegir otra ley salvo que las partes contratantes



Sudamérica y Oriente Próximo, lo que supone un claro obstáculo para las transacciones comerciales tanto en el ámbito jurisdiccional como arbitral<sup>543</sup>.

Para potenciar la autonomía de la voluntad en el ámbito de la ley aplicable, diversos expertos jurídicos dirigidos por Daniel Girsberger iniciaron trabajos para crear un instrumento de carácter no vinculante aplicable a los contratos comerciales internacionales realizados por profesionales del comercio<sup>544</sup>. Finalmente, estos trabajos cristalizaron en la adopción por la Oficina Permanente de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado<sup>545</sup>, el 19 de marzo de 2015, de los Principios de La Haya sobre la elección de la ley aplicable a los contratos comerciales internacionales, que fueron aprobados el 8 de julio de 2015<sup>546</sup>. Estos Principios de La Haya sobre ley aplicable de 2015 constituyen un código de buenas prácticas respecto a la elección del derecho aplicable a los contratos comerciales internacionales. No hacen ninguna alusión a los usos comerciales. Sin embargo, en el comentario detallado de los citados Principios de La Haya de 2015 se estipula que los efectos de los usos comerciales sobre las obligaciones y derechos de las partes se determinarán conforme al derecho elegido u otras normas que rijan el conflicto.

---

sean extranjeras. KOHLER, Christian, “L’*autonomie de la volonté du droit international privé : un principe entre libéralisme et étatism*”, *Recueil des Cours*, 2012, Vol. 359, p. 308.

<sup>543</sup> VAN LOON, Hans, “The global horizon of Private International Law”, *Recueil des Cours*, 2015, Vol. 380, p. 52.

<sup>544</sup> En 2007 y 2008, expertos en Derecho internacional privado, Derecho Comercial internacional y Derecho arbitral internacional iniciaron los trabajos de preparación y redacción de los Principios de La Haya sobre ley aplicable a los contratos. El origen de estos Principios se encuentra en el Convenio de La Haya, de 30 de junio de 2005, sobre acuerdos de elección de foro firmado por la Unión Europea el 1 de abril de 2009. Este Convenio constituyó un paso muy importante garantizando la libertad de las partes para elegir la Jurisdicción competente, pero se olvidó de la cuestión de la elección de la ley aplicable por lo que nació el proyecto de los Principios de La Haya de 2015 sobre ley aplicable que no solo se refieren al contrato de compraventa, si no que incluyen actividades comerciales tanto de comerciantes, fabricantes, artesanos como de profesionales. Por tanto, van dirigidos a personas actuando en ejercicio del comercio o profesión, y no se aplican a los contratos de consumo ni a los contratos de trabajo (artículo 1). En estos Principios de La Haya sobre ley aplicable de 2015 se establecen pocos límites al principio de autonomía de la voluntad, únicamente se contempló el Orden Público y las normas de policía (artículo 11).

<sup>545</sup> En adelante denominado Conferencia de La Haya. Consta de 12 artículos acompañados de un Comentario, *black letter*. Éste es el primer trabajo de la Conferencia Internacional de La Haya que es oficialmente reconocido y avalado como suyo por la CNUDMI. Este aval de los Principios de La Haya por la Comisión marca un hito importante en la historia del Derecho internacional de los contratos y facilita el conocimiento de dichos Principios por toda la comunidad académica y profesional.

<sup>546</sup> Conferencia de La Haya de Derecho Internacional, Principios sobre la elección de derecho aplicable en materia de contratos comerciales internacionales, aprobados el 19 de marzo de 2015, La Haya, 2016, disponible en: <https://www.hcch.net/es/instruments/conventions/full-text/?cid=135>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

La Cámara de Comercio Internacional, al igual que otras instituciones como Unidroit, apoyaron este proyecto, conscientes de la importancia del reconocimiento del principio de autonomía de la voluntad en el fomento del comercio internacional.

La admisión general de la autonomía de la voluntad en materia contractual está plenamente justificada, ya que un criterio de tipo objetivo podría conllevar un derecho aplicable al contrato que podría ser desconocido por las partes. Los contratantes son los primeros interesados en prever y acordar el marco jurídico de su relación contractual. Ante una situación de concurrencia normativa, las mismas partes tendrán un gran interés en la elección de aquella ley que mejor se adecúe a su relación jurídica. En consecuencia, la ley elegida será una ley conocida que les otorgará seguridad y previsibilidad a ambos contratantes. Es de gran importancia remarcar el hecho de que son las partes y no terceros como el juez o el árbitro los que deciden el marco jurídico que les será aplicable.

Algunas veces, los comerciantes en función del objeto de la compraventa tienen interés en elegir una ley determinada que les parece más apropiada porque el mercado de las mercaderías se ha concentrado principalmente en el Estado donde se aplica esta ley. Un claro ejemplo de ello es la elección del derecho inglés para muchos contratos de compraventa de cereales atendida la importancia de la *Corn Trade Association* de Londres<sup>547</sup> y motivado también por el hecho de que en ese ordenamiento el órgano jurisdiccional no tiene la posibilidad de completar o realizar correcciones al tenor literal del acuerdo.

Otras veces los comerciantes desean establecer o pactar una ley neutra, y acaban eligiendo frecuentemente el derecho suizo que es un derecho que confiere mucha libertad a las partes para pactar el contenido de su contrato y existen pocas normas imperativas.

Una vez determinado el concepto del principio de autonomía conflictual, es preciso plantearse si los Incoterms® pueden constituir en virtud de este principio, la ley aplicable al contrato.

Tal como hemos establecido en el capítulo anterior, los Incoterms® son usos comerciales que solo se ocupan de regular cuatro materias relativas al contrato de compraventa. Este carácter claramente incompleto de los Incoterms® impide que puedan regular de forma adecuada toda la complejidad del contrato de compraventa internacional. Geneviève Saumier puntualiza que “*any governing law must be sufficiently extensive in order to cover most issues that might arise in an international commercial dispute. In other words, general principles of law, lex mercatoria or a single Incoterm will not meet this requirement*”<sup>548</sup>. En consecuencia, los Incoterms® no pueden constituir ni

---

<sup>547</sup> *London Corn Trade Association* (LCTA) fue fundada en 1877 y actualmente se ha convertido en *Grain and Feed Trade Association* (GAFTA).

<sup>548</sup> SAMIER Geneviève, “The Hague principles and the choice of a non-state “rules of law” to govern an international commercial contract”, *Brooklyn Journal of International Law*, 2014, Vol. 40, n° 1, p. 17.

determinar la ley aplicable al contrato tal como ha puntualizado la doctrina. En otras palabras, “*Incoterms<sup>®</sup> cannot operate as the governing substantive law of the contract*”<sup>549</sup>.

Los Incoterms<sup>®</sup> establecen cómo se reparten ciertas obligaciones las partes, el punto de entrega y transmisión de la mercadería, aspectos que pueden condicionar como veremos en el próximo capítulo la competencia judicial, pero no la ley aplicable.

Además, es preciso matizar que las reglas Incoterms<sup>®</sup> no solo no determinan de forma directa la ley aplicable al contrato, sino que tampoco la determinan de forma indirecta. Es decir, los Incoterms<sup>®</sup> no constituyen un indicio claro de una elección por parte de los contratantes de una legislación determinada. No son unos usos comerciales de carácter local identificados con un ordenamiento jurídico propio de un territorio determinado, sino que son unos usos comerciales de carácter internacional. La Cámara de Comercio Internacional, autora de los Incoterms<sup>®</sup> siempre ha buscado que sus instrumentos revistan un carácter neutro y resulten ajenos a cualquier ordenamiento jurídico.

El hecho de haber establecido una cláusula *Ex Works Valencia* en una compraventa entre una empresa vendedora establecida en España y otra compradora sita en Dinamarca no conlleva ninguna elección de la ley aplicable a ese contrato, ni la del Estado del vendedor ni la del Estado del comprador ni ninguna otra. El empresario español se limita a dejar la carga lista para que la recojan y carguen en su fábrica de Valencia. Esta cláusula no provee de ningún indicio razonable que haga presuponer una elección determinada de la ley que rija el contrato. Por otro lado, el hecho de haber pactado en el caso anterior unas reglas Incoterms<sup>®</sup> de la familia “D” (*DAP, DPU, DDP*) con la designación de la localidad de Copenhague no implica necesariamente que la ley aplicable sea la del comprador, aunque la entrega de las mercaderías se realice en su Estado. Es decir, estas cláusulas de entrega ya sean de salida, de entrega indirecta o de llegada no conllevan ningún indicio que determine claramente la *lex contractus*.

En definitiva, el hecho de que consten Incoterms<sup>®</sup> en un contrato o en los documentos anexos al mismo no implica la elección de una legislación determinada. La abundante jurisprudencia<sup>550</sup> al respecto, pone de manifiesto que los Incoterms<sup>®</sup> surten

---

<sup>549</sup> COETZEE, Juana, “The interplay between Incoterms and the CISG”, *Journal of Law and Commerce*, 2013, Vol. 32, n° 1, p. 4.

En el mismo sentido se ha pronunciado John Spanogle subrayando que “*Incoterms cannot be the governing law of any contract*”. SPANOGLA, John A, “Incoterms and UCC, article 2, Conflicts and confusion”, *The International Lawyer*, 1997, Vol. 31, n° 1, p. 113.

<sup>550</sup> “Los usos, particularmente si se han recopilado, precisado y publicado por las organizaciones profesionales reconocidas y se siguen ampliamente en la práctica por los operadores económicos, desempeñan un papel importante en la *normativa no estatal* del comercio internacional Facilitan las actividades de dichos operadores económicos en la redacción del contrato, dado que, mediante el uso de términos breves y sencillos, pueden determinar gran parte de sus relaciones mercantiles”. Apartado 21 de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Tercera), de 9 de junio de 2011, C-87/10, *Caso Electrosteel Europe contra Edil Centro SpA*, ECLI: EU: C: 2011:375 (cursiva añadida).

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

efectos jurídicos como meras cláusulas del contrato con el valor de pactos materiales acordados por los contratantes, pero nunca determinan la ley aplicable al contrato.

Además, es preciso hacer constar que los Incoterms® tienen un significado único, son reglas uniformes, ajenas a las particularidades de los distintos sistemas jurídicos. En otras palabras, los Incoterms® se asocian a la voluntad de las partes relativa a los aspectos que regulan, no al marco legislativo aplicable al contrato.

Es más, en tanto que constituyen expresión de la autonomía de la voluntad material, la validez de los Incoterms® está sujeta a la ley rectora del contrato. De este modo, la *lex contractus* rige la validez de los Incoterms® como cualquier otra cláusula contractual material.

Tras el estudio del principio de autonomía material de la voluntad y su reconocimiento por el legislador, procederemos a abordar la segunda vía a través de la cual los Incoterms® pueden ser incorporados a la relación contractual y que consiste en su reconocimiento como usos comerciales de conformidad con lo establecido en los instrumentos normativos que regulan la compraventa internacional de mercaderías.

Tal como hemos establecido previamente, la complejidad de la operación jurídico-económica de la compraventa carece una regulación única y hace necesaria la presencia de diversos instrumentos de diferente naturaleza y origen que la regulen de forma adecuada. En los últimos tiempos han aparecido numerosas iniciativas de organismos intergubernamentales generando poco a poco un derecho plural<sup>551</sup> en el que encuentra su lugar la denominada “autorregulación”.

Los Incoterms® interaccionan con las diferentes reglas jurídicas, tanto a nivel de las fuentes formales como informales del ordenamiento jurídico.

Por este motivo en nuestro estudio abordaremos en paralelo todos los instrumentos normativos aplicables al contrato de compraventa internacional de mercaderías.

### **3.3. Los Incoterms® y los instrumentos normativos aplicables al contrato internacional de mercaderías**

En la actualidad, el panorama normativo relativo a la compraventa internacional de mercaderías derivado de las fuentes formales está formado por la normativa autónoma, la legislación convencional y la institucional. En los próximos epígrafes, realizaremos una aproximación a la legislación que regula la compraventa internacional desde el punto de vista español concretando los distintos instrumentos que lo conforman en la actualidad.

---

<sup>551</sup> Una denominada “visión pluralista del derecho”. FRITZ, Frédéric, *Réception de la lex mercatoria dans la Convention de Vienne de 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises : le cas des principes généraux*, National library of Canada. 1998, p. 31.

### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

En líneas generales, los comerciantes siempre han constatado la poca sensibilidad de las legislaciones nacionales hacia el comercio internacional al estar dotadas de gran rigidez y poco adaptadas a las operaciones transfronterizas. Las normativas nacionales o autónomas responden a intereses domésticos y no pueden regular con flexibilidad y rapidez las necesidades que conlleva el mundo cambiante del comercio. En el ámbito comercial a nivel internacional conviven muchas y diferentes legislaciones nacionales con sus particularidades. Este hecho supone un gran obstáculo a la actividad mercantil e incrementa los costes de las operaciones, ya que los contratantes se ven obligados a conocer y familiarizarse con otros ordenamientos jurídicos.

Para paliar estas dificultades, los Estados realizaron grandes esfuerzos a fin de intentar armonizar la regulación de las operaciones comerciales en el ámbito de la compraventa internacional que han fructificado en diversos instrumentos de carácter convencional e institucional. Sin embargo, a fecha de hoy todos ellos coexisten con las legislaciones nacionales. Es por ello, que iniciaremos nuestro estudio abordando la legislación de origen interno.

#### 3.3.1. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa autónoma

Nuestra legislación interna sobre el contrato de compraventa se encuentra presidida por el principio de autonomía de la voluntad, expresamente recogido en nuestra legislación<sup>552</sup>. En virtud del principio de autonomía de la voluntad, los Incoterms<sup>®</sup> se incorporarán al contrato de compraventa y formarán parte del acuerdo entre las partes. Una sentencia reciente de la Audiencia Provincial de Barcelona, de 26 de febrero de 2018, así lo corrobora estableciendo de forma expresa que “estamos ante una compraventa internacional que se rige por unos usos y fórmulas codificados por la Cámara de Comercio Internacional, los Incoterms<sup>®</sup>, que son obligatorios y constituyen la regulación aplicable al contrato de compraventa si ambas partes los han consentido”<sup>553</sup>.

El principio de autonomía de la voluntad, tal como hemos establecido, deberá respetar en todo caso los límites de la ley imperativa que hacen referencia a conceptos indeterminados, a valores éticos y de justicia que deben imperar en cualquier sociedad. Estos límites pueden provenir de los propios contratantes<sup>554</sup> o del legislador concretados

---

<sup>552</sup> El artículo 1255 del Código Civil recoge el principio de autonomía de la voluntad y establece que: “Los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y estipulaciones que tengan por conveniente siempre que no sean contrarios a la ley, a la moral ni al orden público”.

<sup>553</sup> Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 221/2018 (sección 17), de 26 de febrero (recurso 582/2017), ECLI: ES: APB: 2018: 1591, (JUR 2018/90905), F.D.4º.

<sup>554</sup> Véase al respecto los límites a la libertad de estipulación expresados en las condiciones generales de contratación, contratos tipos y contratos de adhesión.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

en las leyes de policía<sup>555</sup> y orden público. Nuestra legislación contempla asimismo otros límites más difíciles de determinar, entre el derecho positivo y el derecho natural, que se concretan en la moral y buenas costumbres a los que hace referencia nuestro legislador nacional.

En la nueva versión de Incoterms® 2020<sup>556</sup>, la Cámara de Comercio Internacional alude expresamente a las leyes nacionales imperativas ya sea en temas de salud, seguridad o medio ambiente que pueden invalidar cualquier aspecto del contrato de compraventa, incluida la regla Incoterms® elegida.

En España, el comercio, especialmente el marítimo, siempre ha sido muy activo y ha existido una gran tradición en el uso de los términos comerciales en el ámbito del contrato de compraventa internacional, tal como se desprende de la abundante jurisprudencia española desde 1931<sup>557</sup>. Los términos comerciales se utilizaban de forma continua y habitual, con una clara convicción de su carácter obligatorio.

Tras la creación de la delegación de la Cámara de Comercio Internacional en España, en 1922, la Cámara de Comercio Internacional de París encargó a un técnico español hacer un estudio sobre el conocimiento de los términos comerciales en nuestro país. Tal como consta en el prólogo de la versión catalana de los Incoterms® 2000, el citado técnico concluyó que en esa época eran unos términos claros y sobrios.

Históricamente, las cámaras de comercio se ocupaban de recopilar los distintos usos y costumbres. En el año 1964, el Consejo superior de cámaras de comercio, industria y navegación español consideró “ineludible incluir como Apéndice las Reglas Internacionales para la interpretación de los términos comerciales (Incoterms 1953) por su continua aplicación dentro de nuestro tráfico y de modo especial en el ámbito del comercio exterior”<sup>558</sup>. Eran términos comerciales conocidos no solo por sus usuarios, los comerciantes, sino también por todas aquellos profesionales que se ocupaban de aspectos

---

<sup>555</sup> El Código Civil establece en el artículo 8.1 que: “las leyes penales, las de policía y seguridad pública obligan a todos los que se hallen en territorio español”.

<sup>556</sup> *Incoterms® 2020*, Publicación ICC 723, Introducción, p. 6.

<sup>557</sup> Enunciaremos, entre otras, las siguientes resoluciones: sentencia del Tribunal Supremo (Sala Civil), de 22 de octubre de 1931, (RJ 1931/2201), sentencia del Tribunal Supremo (Sala Civil), de 3 de Julio de 1941, (RJ 1941/893), sentencia del Tribunal Supremo (Sala Civil), 24 de junio de 1942, (RJ 1942/774), sentencia del Tribunal Supremo (Sala del Contencioso-Administrativo), de 4 de junio de 1980, (RJ 1980/3159); sentencia del Tribunal Supremo (Sala 1), de 11 de febrero de 1981, sobre la cláusula *CIF*; sentencia del Tribunal Supremo (Sala del Contencioso-administrativo), de 16 de octubre de 1981, (RJ 1981/3761) y finalmente la sentencia del Tribunal Supremo (Sala Civil) 351/1984, de 2 de junio de 1984, (RJ 1984/3209).

<sup>558</sup> Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, *Recopilación de usos, costumbres y prácticas mercantiles seguidas en España*, Madrid, Editorial Imprenta Héroe, 1964, p. 71.

### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

relacionados con el comercio siendo incluidos en algunas legislaciones nacionales como es el caso de la de Colombia<sup>559</sup>.

El legislador español, incorporó los términos comerciales por primera vez a un texto legislativo en la Orden del Ministerio de Comercio de 25 de septiembre de 1968<sup>560</sup> por la que se regulan los procedimientos de tramitación de importación de mercaderías. En este texto normativo, en su artículo sexto, incluyó nueve términos comerciales bajo la denominación de “condiciones de entrega”. En cada uno de los términos recogidos concretó un lugar de entrega determinado: en el almacén, en el punto de partida, en el puerto de embarque o en el puerto de destino. Sin embargo, el legislador no realiza ninguna referencia a los Incoterms<sup>®</sup> propiamente dichos ni a la Cámara de Comercio Internacional.

Dos años más tarde, el legislador español en el artículo 14 del Real Decreto 1559/1970 sobre régimen de comercio y procedimiento de tramitación de las exportaciones, de 4 de junio<sup>561</sup>, introdujo por primera vez en un texto legislativo una referencia expresa a las reglas Incoterms<sup>®</sup>, a su versión de 1953, como referente interpretativo de las condiciones de entrega de las mercaderías.

Poco tiempo después se dictó el Real Decreto de 14 de septiembre de 1979<sup>562</sup> relativo al régimen de comercio y procedimiento de tramitación de las exportaciones que

---

<sup>559</sup> El código de comercio colombiano en su libro quinto, título XII, titulado “Compraventas marítimas” regula las ventas en condiciones *FAS* (artículo 1693), *FOB* (artículos 1694 a 1696), *CIF* (artículo 1697), *C&F* (artículo 1698). Sin embargo, no hace alusión a los Incoterms de la CCI, simplemente incorpora estas modalidades de entrega por medio de términos comerciales. Véase el Decreto 410 de 27 de marzo de 1971 que entró en vigor el 1 de enero de 1972, publicado en el *Diario Oficial* 33.339, de 16 de junio de 1971, accesible en: [http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo\\_comercio\\_pr030.htmls](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_comercio_pr030.htmls).

<sup>560</sup> Orden del Ministerio de Comercio, de 25 de septiembre de 1968, por la que se regulan los procedimientos de tramitación de importación de mercancías, (*BOE* 234, de 28 de septiembre de 1968), disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/1968/09/28/pdfs/A13862-13866.pdf>. Fue derogado por orden, de 21 de febrero de 1986, (*BOE* 48, de 25 de febrero de 1986), accesible en: <https://www.boe.es/boe/dias/1986/02/25/pdfs/A07262-07273.pdf>.

<sup>561</sup> Artículo 14 del Real Decreto 1559/1970, de 4 de junio, sobre régimen de comercio y procedimiento de tramitación de las exportaciones, (*BOE* 139 de 11 de junio de 1970, p. 9141-9147, en particular pp. 9142-9143), disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/1970/06/11/pdfs/A09141-09147.pdf>.

<sup>562</sup> Se acompaña como apéndice número dos el Real Decreto 2426, de 14 de septiembre de 1979, sobre régimen de comercio y procedimiento de tramitación de las exportaciones, (*BOE* 252, de 20 de octubre de 1979, pp. 24431-24436), disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/1979/10/20/pdfs/A24431-24436.pdf>. Fue derogado por Real Decreto 2701/85, de 27 de diciembre, (*BOE* 48 de 25 de febrero de 1986, pp. 7246-7247), accesible en: <https://www.boe.es/boe/dias/1986/02/25/pdfs/A07262-07273.pdf>.

El citado texto establece: “artículo 14. Condiciones de entrega. Se consignará como condición de entrega de la mercadería una de las siguientes: : a) En fábrica (almacén o factoría); b) Franco Vagón (indicando punto de partida), c) Franco al costado del buque *FAS* (indicando puerto de embarque), d) Franco a Bordo *FOB* (indicando puerto de embarque), d) Costo y flete (*C&F*) indicando puerto de destino, e) Costo, Seguro y flete *CIF* indicando puerto de destino, f) Flete pagado hasta (puerto de destino) . Esta condición de entrega solo será aplicable a los transportes terrestres por carretera, ferrocarril o vías navegables; g) sobre buque *Ex ship* (indicando puerto de destino); h) Sobre muelle (*Ex quay*) indicando puerto convenido y despacho

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

entró en vigor el 1 de enero de 1980 y derogó el anterior Real Decreto de 1970. Esta disposición introdujo nuevamente los términos comerciales calificándolos como condiciones de entrega. Es un precepto de idéntico contenido al establecido en el Real Decreto de 1970 y recoge nueve términos de entrega, de los cuales siete eran marítimos, pero no todos ellos contemplados con sus siglas. En aquellos momentos, tal como hemos puesto de relieve en el capítulo segundo, los Incoterms® constituían usos comerciales con carácter consuetudinario. La versión de las reglas Incoterms® de 1953 no aportaba ningún elemento creativo y simplemente reflejaba los principales términos comerciales existentes en esos momentos.

El Real Decreto referenciado está derogado en la actualidad<sup>563</sup> pero pone de relieve que el legislador español conoce los Incoterms® perfectamente y no solo la versión a la que aludió, que fue la de 1953, sino que ya incorpora las modificaciones de 1967 relativas al término consagrado como “Entregado en frontera”. Además, hay que hacer constar que el legislador añadió al final del citado artículo 14 el inciso final de que “podrán admitirse otras formas de entrega siempre que hayan sido recomendadas y definidas por la Cámara de Comercio Internacional y se estimen compatibles con las regulaciones o Convenios vigentes con el país de destino de la exportación”. Este Real Decreto recalca la importancia de la Cámara de Comercio Internacional que regula los Incoterms® y que les confiere autoridad, al representar a los comerciantes internacionales.

El legislador español contempla los Incoterms® como instrumentos claramente compatibles con la ley. Ambas fuentes del derecho, costumbre y ley, son diferentes entre sí, pero se interrelacionan, influenciándose mutuamente. En nuestro caso los Incoterms® facilitarán detalles sobre las condiciones de entrega de las mercaderías, complementando de esta forma el contenido de la legislación.

El hecho de que legislador español introduzca por primera vez en un texto normativo los Incoterms® tiene una gran relevancia. Esta referencia expresa a los Incoterms, en su versión de 1953 se puede considerar, en nuestra opinión, como una costumbre *secundum legem*. Una costumbre convalidada por la ley existe en aquellos supuestos en que la legislación remite a algún aspecto concreto de la costumbre. De esta

---

en aduana o no despachado en aduana y j) Entregado en frontera (indicando el lugar de entrega convenido en frontera). Al consignarse el punto de partida y el de destino podrá hacerse referencia a una zona geográfica determinada sin especificación del punto o puertos concretos, salvo en los casos en los que se requiera expresamente lo contrario por la Dirección General de Exportación. Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo anterior la interpretación de las condiciones de entrega se atenderá a las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales (Incoterms 1953) de la Cámara de Comercio Internacional. Podrán admitirse además otras condiciones de entrega, siempre que hayan sido recomendadas por la Cámara Internacional de Comercio y se estimen compatibles con las regulaciones o convenios vigentes con el país de destino de la exportación”.

<sup>563</sup> Derogado por Real Decreto 2701/85, de 27 de diciembre (BOE de 25 de febrero de 1986) para adaptar el procedimiento y tramitación de las importaciones y exportaciones al nuevo marco legal derivado de la incorporación de España a la Comunidad económica europea, hoy denominada Unión Europea.



### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

forma los Incoterms<sup>®</sup> sirven para interpretar o completar los preceptos de la norma jurídica.

Es preciso cuestionarse la razón por la que el legislador incorpora de forma expresa esta referencia a los Incoterms<sup>®</sup> en un Real Decreto. Es indudable que en esas fechas son términos comerciales muy conocidos en España y de uso frecuente. Son reglas que constituyen costumbres propias del comercio marítimo y las operaciones comerciales reflejaban estos usos comerciales. No obstante, el legislador tiene conocimiento de que el uso de los Incoterms<sup>®</sup> no es universal y precisa que sea compatible con la normativa del lugar de destino.

En muy pocos países se encuentran los Incoterms<sup>®</sup> incluidos en un texto legal, lo que indica el conocimiento privilegiado que siempre ha tenido nuestro sistema jurídico de estos términos comerciales y de su utilidad.

En esa misma época se promulgó el Código de Comercio de Irak aprobado por la *Ley 149/1970 (ComC-70)*, que incluía las condiciones de entrega en los artículos 294 a 230, similares a la versión de los Incoterms<sup>®</sup> de ese momento. Actualmente se encuentra derogado por la Ley 30 de 1984.

Es por ello que autores como Clive M. Schmitthoff consideran que, en España, al igual que en Irak, los Incoterms<sup>®</sup> en esos momentos adquirirían la categoría de usos estatutarios con fuerza de ley<sup>564</sup>. En tiempos recientes, la legislación cubana<sup>565</sup> ha incorporado los Incoterms<sup>®</sup> a su Reglamento sobre la actividad de importación y exportación. Es la ley, la que incorporando los Incoterms<sup>®</sup> a sus textos normativos, proporcionará carácter vinculante a estas reglas jurídicas. Sin embargo, los usos comerciales no suelen incorporarse de forma expresa en los textos legales porque una vez forman parte de la ley resulta más difícil su actualización y adaptación rápida a los cambios.

El hecho de que Estados tan diferentes entre sí como Irak, Colombia, Cuba o España hayan incorporado los Incoterms<sup>®</sup> a sus legislaciones internas denota no sólo su clara utilidad, sino su carácter neutral ajeno a sistemas políticos, económicos o jurídicos.

En la actualidad, en España los Incoterms<sup>®</sup> siguen teniendo una gran influencia en nuestro ordenamiento jurídico principalmente en el ámbito jurisprudencial, sirviendo

---

<sup>564</sup> Publicación ICC 440/4, Schmitthoff, Clive M, *International Trade Usages*, Special Issue, Institute of International Law and Practice, 1987, Paris, p. 28.

<sup>565</sup> Resolución 190, de 3 de mayo de 2001, por la que se aprueba el Reglamento sobre la actividad de Importación y Exportación, actualizada por Resolución 50/2014 publicada en la *Gaceta Oficial* n° 13 de la República de Cuba, de 12 de marzo de 2014. El artículo 65 de la citada Resolución establece que: “En el contrato de compraventa internacional, se consignan según proceda, entre otras cláusulas, las referidas a los siguientes aspectos: identificación de las partes, objeto del contrato, lugar, fecha y condiciones de entrega, detallando el término comercial a emplear según Incoterms, cuando proceda”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

principalmente para interpretar y completar la ley, que siendo general y abstracta no puede abordar extremos o puntualizar detalles en determinadas materias. Es lo que se ha denominado costumbre *extra o praeter legem*<sup>566</sup>. Es costumbre antigua o nueva que contempla supuestos o aspectos que requieren interpretación y que no regulados de forma expresa o detallada por la ley. En este marco, podríamos considerar que Incoterms® en muchas ocasiones actúan como usos *praeter legem*.

Nuestros tribunales han llevado a cabo una gran tarea interpretando y completando los vacíos legales en el ámbito mercantil a través de los distintos usos comerciales. Una prueba clara de ello es que el Tribunal Supremo español, en diversas sentencias de la Sala de lo contencioso administrativo, no siguió el criterio tradicional de identificar en la cláusula *FOB* la borda del buque con la línea imaginaria perpendicular al costado del buque, sino que interpretó que la entrega se producía “cuando se encontraban las mercaderías perfectamente acondicionadas bajo cubierta”<sup>567</sup>. Nuestros tribunales interpretan los términos comerciales de conformidad con la práctica diaria que observan en las relaciones comerciales. Son sentencias pioneras que, en los años 80 ya establecían la interpretación de la cláusula *FOB* “a bordo” en el sentido que ha establecido las reglas Incoterms® de 2010 más acorde con la realidad del tráfico marítimo.

En la actualidad nos encontramos con múltiples reglamentos y resoluciones, no sólo a nivel nacional sino también en ámbitos supranacionales<sup>568</sup>, que incluyen en sus

---

<sup>566</sup> La expresión costumbre *extra o praeter legem* también se ha denominado costumbre “supletoria”.

<sup>567</sup> ARROYO MARTÍNEZ, Ignacio y GÓRRIZ LÓPEZ, Carlos, “Los efectos de los nuevos Incoterms en las ventas marítimas *FOB* y *CIF*”, *Anuario del Derecho Marítimo*, 2011, nº 28, p. 174. Cita las siguientes resoluciones del Tribunal Supremo: sentencia del Tribunal supremo (Sala del Contencioso-Administrativo), de 27 de abril de 1984, (RJ 1984/2170) que permite en la venta *FOB* adicionar los gastos de situación de la mercancía en el buque, siendo preciso para su situación que se encuentren materialmente sobre el mismo y esto *exige su colocación en el interior del buque* pues no sería posible dejar el cemento sobre la cubierta; y aun fuera de esta especial manera de transportarlo tampoco cabe admitir la interpretación de que a través de grúas el momento decisivo el pasar en el aire la línea vertical de la borda del buque, F.D.2º (cursiva añadida).

La sentencia del Tribunal Supremo (Sala del Contencioso-Administrativo), de 22 de abril de 1988 (RJ 1988\3058), establece respecto a la cláusula *FOB* que : “En las normas internacionales «Incoterms», se indica que el vendedor *debe entregar la mercancía a bordo*, según el uso del puerto, avisando al comprador tan pronto esté concluida dicha operación (A-2), así como expedir el documento acreditativo de la cesión «de uso limpio» en la forma antedicha (A-7)”, F.D.2º (cursiva añadida).

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala del Contencioso-Administrativo), de 17 de octubre de 1984 (RJ 1984/4969), establece respecto al término *FOB* “la cláusula contemplada en esta litis ha de interpretarse conforme a su finalidad de *situar la mercancía a bordo* para que se entienda cumplida la esencial obligación de entrega del vendedor”, F.D.2º (cursiva añadida).

<sup>568</sup> Es el caso de la resolución 1112 de la Comunidad Andina de Naciones (denominada CAN) con Colombia, de 5 de julio de 2007, de la adopción de la “Declaración Andina del Valor” modificada por la Resolución 1239, de 1 de junio de 2009, que estableció en su artículo 3 el requisito de establecer en la factura el lugar y condiciones de entrega de las mercaderías según los Incoterms de la CCI, disponible en: <https://www.aduana.gob.bo/aduana7/sites/default/files/SCGNNDTA/otros/RESo1112.pdf> y en: <https://www.aduana.gob.bo/aduana7/sites/default/files/SCGNNDTA/otros/resolucion1239.pdf>.

### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

anexos referencias expresas a los Incoterms<sup>®</sup>. Hacen referencia a aspectos administrativos<sup>569</sup> poniendo de relieve su importancia en diferentes ámbitos como el aduanero o tributario. De esta forma cubren vacíos existentes por la ley que precisan ser complementados de forma expresa. El legislador es conocedor de este hecho, lo permite y se sirve de estos instrumentos para cubrir determinados aspectos más variables y que son difíciles de regular por la legislación aplicable.

Tal como observamos, los Incoterms<sup>®</sup>, y muy especialmente los de las primeras versiones, se relacionan continuamente con la ley adaptándose a la misma, ya sea ratificando su contenido, convalidándola, en los supuestos de costumbre *secundum legem*, o bien completando sus lagunas en los casos de la costumbre *extra o praeter legem*, alineándose a su lado y completándola de forma clara en la medida de sus posibilidades.

Tal como se detalló en el capítulo segundo, los Incoterms<sup>®</sup> no son ni han sido nunca instrumentos contrarios a la ley. La doctrina establece la denominada costumbre *contra legem* que afecta a casos muy excepcionales en que la costumbre se impone a la ley. Los Incoterms<sup>®</sup> no pueden en ningún caso ser considerados como usos *contra legem*, porque siempre están en consonancia con la ley a la que complementan, pero a la vez necesitan, atendido su limitado campo de actuación.

En definitiva, nuestra legislación interna tiene un gran conocimiento de las reglas Incoterms<sup>®</sup>, que son usos comerciales muy conocidos y utilizados por los comerciantes en nuestro territorio. Durante unos años, desde 1970 hasta 1986 estuvieron incorporados a textos legislativos, Decretos leyes, constituyendo a nuestro entender una costumbre *secundum legem*, pero en la actualidad, ya derogados estos Reales Decretos, las reglas Incoterms<sup>®</sup> siguen cumpliendo una función necesaria interpretando la normativa aplicable<sup>570</sup>.

---

También aparece en el artículo 188 del título VI relativo a la valoración aduanera, de la Resolución 4240, de 2 de junio de 2000, de la Dirección general de Impuestos y Aduanas nacionales por la cual se reglamenta el Decreto 2685 de 28 de diciembre de 1999, accesible en: [www.mincultura.gov.co/areas/cinematografia/Legislacion/Documents/Resolución%204240%20de%202000.pdf](http://www.mincultura.gov.co/areas/cinematografia/Legislacion/Documents/Resolución%204240%20de%202000.pdf).

<sup>569</sup> Véase a título de ejemplo algunas disposiciones en diferentes temas: Resolución de 22 de mayo de 2018 del Departamento de aduanas e Impuestos especiales para la Agencia Estatal de la Administración tributaria para la elaboración de las estadísticas de intercambios de bienes entre estados miembros (Sistema Intrastat) cuyo anexo III incluye los Incoterms (BOE 129, de 28 de mayo de 2018, pp. 55071-55097), accesible en : <https://www.boe.es/boe/dias/2018/05/28/pdfs/BOE-A-2018-7021.pdf>.

Reglamento (CE) 1071/2009, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de octubre de 2009, por el que se establecen las normas comunes relativas a las condiciones que han de cumplirse para el ejercicio de la profesión de transportista por carretera, (DOUE 300, de 14 de noviembre de 2009, pp. 51-71).

<sup>570</sup> El artículo 1287 del Código Civil establece que: “El uso o la costumbre del país se tendrán en cuenta para interpretar las ambigüedades de los contratos, supliendo en éstos la omisión de cláusulas que de ordinario suelen establecerse”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

### 3.3.2. Los Incoterms® y la Convención de Viena de 1980

Tras el análisis del reconocimiento de los Incoterms® por el legislador español en el derecho interno, es preciso abordar la normativa de origen convencional.

#### 3.3.2.1. Introducción

El contrato de compraventa internacional de mercaderías se halla regulado por la Convención de las Naciones Unidas sobre compraventa de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980<sup>571</sup>, cuyo objetivo es promover el comercio internacional otorgando certeza y seguridad a los comerciantes.

Constituye la normativa legislativa de origen convencional<sup>572</sup> más importante de Derecho material uniforme<sup>573</sup>, que ofrece una solución directa y de fondo en materia del contrato de compraventa de mercaderías con carácter internacional. La importancia de esta Convención multilateral radica en que elimina la diversidad normativa existente a nivel interno, ya que todos los Estados que forman parte de la Convención comparten unas mismas normas sustantivas que constituyen un derecho neutral para las partes, que pueden acceder en igualdad de condiciones de conocimiento<sup>574</sup>.

La Convención de Viena de 1980 fue creada en el seno de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, conocida como

---

<sup>571</sup> Existen otras convenciones internacionales que también regulan la compraventa internacional como el Convenio de La Haya, de 15 de junio de 1955, sobre ley aplicable a las ventas de carácter internacional de objetos muebles corporales, y el Convenio de La Haya, de 22 de diciembre de 1986, sobre ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, disponibles ambos en: [www.hcch.net](http://www.hcch.net). En nuestro estudio no haremos referencia a estos Convenios porque el primero solo entró en vigor en ocho Estados contratantes y el segundo Convenio no ha entrado en vigor. Son Convenios que unifican las normas conflictuales y esta técnica de reglamentación la estudiaremos cuando se aborde el Reglamento 593/2008 en el siguiente apartado.

<sup>572</sup> “*A result of a conscious act of legislation*”. VISCHER, Frank, “General Course on private international law”, *Recueil des Cours*, 1992, Vol. 232, p. 135.

<sup>573</sup> “Su espíritu es lograr una ley uniforme no solo en su texto sino en la forma de ser aplicada por los Tribunales mediante una interpretación uniforme”. Sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia 405/2003 (Sección 6ª), de 7 de junio de 2003 (recurso 142/2003), AC 2004/1085, F.D.1º.

<sup>574</sup> HONNOLD, John O, “Reflections on the harmonization of Commercial Law”, *Uniform Law Review*, 1991, Vol. 19, p. 73.

UNCITRAL<sup>575</sup>, cuyo objetivo es alcanzar la armonización exclusivamente en materia de Derecho mercantil internacional.

Un correcto análisis de la Convención de Viena de 1980 requiere una revisión previa de sus antecedentes legislativos. Éstos se encuentran en los trabajos del Instituto Internacional para la unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), que fructificaron en las dos Leyes Uniformes de la Haya de 1964 sobre la formación de los contratos de compraventa (LUFT o ULFIS<sup>576</sup>) y sobre el contrato de compraventa (LUVI o ULIS<sup>577</sup>). Pese a constituir un primer paso en la unificación sustantiva del contrato de compraventa, impulsado por Ernst Rabel y sus colaboradores del *Max-Planck-Institute für Ausländisches und internationale Privatrecht*, estas leyes no tuvieron el éxito esperado y apenas tuvieron adhesiones. La LUFT y la LUVI constituían unas normativas redactadas en lengua francesa claramente influenciada por los sistemas civilistas continentales<sup>578</sup>, que no contemplaban el modelo jurídico anglosajón ni tampoco plasmaban las necesidades de los países no desarrollados, tanto los del tercer mundo como los Estados latinoamericanos.

La Cámara de Comercio Internacional, que estuvo presente en la preparación de estos textos normativos de 1964 en su calidad de observador por ostentar una gran

---

<sup>575</sup> *United Nations Commission for the unification of International Trade Law* (siglas en inglés) y en francés CNUDCI, *Commission des Nations Unies pour le droit commercial international* o CNUDMI, Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional. Esta comisión se creó el 17 de diciembre de 1966 por la Resolución 2205 de la asamblea general de la ONU, disponible en: <http://www.uncitral.org/uncitral/es/about/origin.html>.

<sup>576</sup> LUFT. *Convention portant loi uniforme sur la formation des contrats de vente internationale des objets mobiliers corporels*, también denominada ULFIS. Convención UNIDROIT relativa a la ley uniforme sobre la formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías hecha en La Haya el 1 de julio de 1964. *Uniform Law on the formation of contracts for the international sales of goods*. Entró en vigor para los ocho Estados firmantes el 23 de agosto de 1972, disponible en: <http://www.unidroit.org/english/implement/i-64ulf.html>.

<sup>577</sup> LUVI. Convención UNIDROIT relativa a la ley uniforme sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías hecha en La Haya el 1 de julio de 1964. *Loi Uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels*, disponible en : <http://www.unidroit.org/english/implement/i-64ulis.html>. También denominada ULIS *Uniform Law on the International Sales of Goods*. Entró en vigor en nueve Estados: Bélgica, República Federal Alemana, Reino Unido, Italia, Holanda, Luxemburgo, Gambia, Israel y San Marino. Reino Unido lo ratificó sujeto a una reserva, establecida en el artículo V: “*making the Uniform Law applicable only when the parties have chosen that law as the law of the contract*”.

<sup>578</sup> HONNOLD, John O, “The draft convention on contracts for the International Sale of Goods. An overview”, *American Journal of Comparative Law*, 1979, Vol. 27, p. 224. Disponible en: [www.jus.iuo.no/pace/en/pdf/the\\_draft\\_convention\\_cisg\\_an\\_overview.john/honnold.landscape.letterpdf](http://www.jus.iuo.no/pace/en/pdf/the_draft_convention_cisg_an_overview.john/honnold.landscape.letterpdf). En la Conferencia de la Haya de 1964, de los 28 países asistentes, 19 de ellos eran procedentes de Europa Occidental, cuatro de Europa Oriental (Bulgaria, Hungría y Yugoslavia) con la ausencia de la Unión Soviética, un representante de América latina (Colombia), un representante asiático (Japón) con la ausencia de India y Pakistán, y del continente africano, solo la UAR (*United Arab Republic*, los Emiratos Árabes). Un dato significativo fue que no participaron en la redacción de las dos leyes uniformes ni Francia ni los Estados Unidos de América.

influencia como representante de la comunidad empresarial<sup>579</sup> tenía un claro interés en que el comercio internacional estuviese regulado con textos normativos adecuados para sus fines. Para conseguir este objetivo, la Cámara de Comercio Internacional junto con Ernst Rabel sugirieron, de acuerdo con el Secretariado de las Naciones Unidas y la *International Law Association*, la idea de que estas leyes fueran acompañadas de un apéndice formado por “*a kind of glossary of trade terms*”<sup>580</sup>, a fin de que los textos normativos fueran más próximos a la realidad en una búsqueda de aceptación por la comunidad comercial. Estas organizaciones eran conscientes de que la realidad del comercio internacional aconsejaba que la legislación relativa a la compraventa internacional de mercaderías no fuese ajena a los términos comerciales.

Sin embargo, y pese a no ser atendida su solicitud, esta idea fue muy bien acogida, entre otros organismos por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional, que también tenía un gran interés en lograr un texto normativo que recogiese las sensibilidades y características de los diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos a fin de que pudiese ser suscrito por el mayor número posible de Estados y aceptado de forma universal por todos los comerciantes. De esta forma, la UNCITRAL creó, cuatro años más tarde, en 1969, un grupo de trabajo compuesto inicialmente por representantes de 14 Estados, con la finalidad de redactar una Convención relativa a la compraventa internacional de mercaderías<sup>581</sup> que se alejase del carácter abstracto de las leyes uniformes de 1964 y facilitase la armonización del derecho en esta materia.

El proceso de redacción, en el que acabaron participando representantes de sesenta y dos Estados y de ocho organizaciones internacionales, fue arduo y lento, prolongándose a lo largo diez años, y requiriendo de hasta once sesiones<sup>582</sup>, tras las cuales cristalizó un

---

<sup>579</sup> “*The International Chamber of Commerce is not a law-making body and therefore is not engaged on the preparation of legislative tools, such as International Conventions or model laws. On the other hand, since it is the international non-governmental body which bests represents world business at the international level, it may have enormous influence on the development of uniform rules and standard terms which may be directly incorporated by individual parties into their contracts*”. DE CAROLIS, Daniele, “Some features of the harmonization of International Trade Law”, *Third Millennium, Uniform Law Review*, 2010, Vol. 15, p. 42.

<sup>580</sup> SCHMITTHOFF, Clive M, “The unification or harmonization of law by means of standard contracts and general conditions”, *International and Comparative Law Quarterly*, 1968, Vol. 17, nº 3, p. 568 haciendo referencia a E. Rabel, a su obra *Das Recht des Warenkaufs*, 1958, Vol. II, p. 363.

<sup>581</sup> Los Convenios constituyen a nivel jurídico uno de los productos más evolucionados en el sistema cultural de derecho y es una forma de armonización del derecho muy respetuosa con la soberanía de los Estados. “Son contratos internacionales donde las partes son Estados soberanos y éstos quedan obligados como si de la ley se tratase”. YELO FERNÁNDEZ, Jaime y ISCAR DE HOYOS, Javier, “Los diferentes tipos de contratos en mercados internacionales”, *Practicum de Comercio Exterior*, 2016, Editorial Aranzadi, 2015, p. 3.

<sup>582</sup> Las siete primeras sesiones plenarias de la conferencia de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa de mercaderías versaron sobre el contrato de compraventa; la octava y la novena sobre la formación del mismo, y las dos últimas sesiones, que datan de 1978, acordaron que en el mismo texto apareciese la formación y el contrato de compraventa.

### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

texto normativo más breve, técnicamente mejor estructurado<sup>583</sup> que las leyes de 1964. Éste fue aprobado por unanimidad en Viena, recibiendo el nombre de Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, hecho en Viena, el 11 de abril de 1980<sup>584</sup>.

El nuevo texto normativo, a diferencia de los anteriores se presentó propiamente como una Convención y no bajo la forma de una Ley Uniforme que se anexa a una Convención<sup>585</sup>, tal como puso de relieve el observador de la Cámara de Comercio Internacional. Reviste la forma de un “tratado ley” o tratado normativo al tener por objeto la creación de una norma de derecho que sea objetivamente válida y que resulta inmediatamente aplicable para los Estados sin necesitar de un desarrollo interno por parte de los mismos<sup>586</sup>.

A diferencia de los textos anteriores, la citada Convención tuvo muy presente los intereses de la comunidad empresarial y se ocupó de reconocer y regular los usos comerciales que tienen una gran fuerza en el comercio internacional.

La Convención de Viena de 1980, tal como establece su preámbulo, es un instrumento que plasma el compromiso entre distintos sistemas legales y económicos en materia de compraventa internacional. Es un texto minimalista, que busca alcanzar un equilibrio entre lo sintético del *civil law* y lo analítico del *common law* abierto a otras culturas jurídicas, que refleja un consenso entre los intereses de los Estados desarrollados y en vías de desarrollo, especialmente en la definición de las nuevas reglas del comercio internacional. Constituye una clara manifestación del carácter instrumental del derecho para solucionar los problemas propios del tráfico comercial a nivel internacional con una

---

<sup>583</sup> La Convención de Viena de 1980 está formada por 101 artículos y consta de cuatro partes. La parte primera recoge el ámbito de aplicación y las disposiciones generales, la parte segunda regula la formación del contrato, la parte tercera se ocupa de la compraventa de mercaderías y finalmente la parte cuarta regula las disposiciones finales.

<sup>584</sup> Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías hecha en Viena, el 11 de abril de 1980, (*BOE* 26, de 30 de enero de 1991, pp. 3170-3179), accesible en: <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>.

<sup>585</sup> Al ratificar estas Convenciones un Estado contraía la obligación de incluir en su legislación las señaladas Leyes Uniformes que constituyen sus Anexos.

<sup>586</sup> “It is important to understand that the CISG is written in the form of a convention-code and not as a uniform or model law”. DIMATTEO, Larry A, DHOOGHE, Lucien, GREENE, Stephanie, MAURER, Virginia y PAGNATARO, Marisa, “The interpretative turn in International Sales Law: An Analysis of fifteen years of CISG Jurisprudence”, *Northwestern Journal of International Law and Business*, 2004, Vol. 34, p. 301.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

regulación caracterizada esencialmente por las notas de sencillez, carácter práctico y claridad<sup>587</sup>.

Los rasgos reseñados son comunes con los que presentan los Incoterms®, con los cuales están en gran sintonía y cierta similitud. Ambos instrumentos versan sobre el mismo objeto: el contrato de compraventa, y son un instrumento de derecho material con carácter internacional que busca el consenso, de forma neutral, sencilla, práctica, dotada de claridad y carácter instrumental<sup>588</sup>. Los dos buscan la equidad en un intento de equilibrar los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador<sup>589</sup> y poder ser utilizados por el mayor número posible de comerciantes.

Sin embargo, a diferencia de los Incoterms® que tienen origen privado, sin connotaciones políticas y carácter armonizador, la Convención de Viena de 1980 es un instrumento legislativo de carácter político, de origen estatal que tiene carácter unificador y está claramente influenciado por concepciones jurídicas anglosajonas, en particular por la normativa norteamericana<sup>590</sup>.

La doctrina ha considerado a la Convención de Viena de 1980 como un “modelo ecléctico” y atípico en el campo de la uniformización de las leyes<sup>591</sup>. Por un lado, nos encontramos ante un texto normativo que busca generar certeza en el régimen jurídico de la compraventa internacional de mercaderías, pero, por otro lado, confiere un gran reconocimiento a la libertad de las partes que se traduce en un conjunto de normas esencialmente de carácter dispositivo, tal como detallaremos.

---

<sup>587</sup> “*Simplicity, practicability and clarity*”. SONO, Kazuaki, (Secretary of the United Nations Commission on international Trade Law), “Uncitral and the Vienna Sales Convention”, *The International Lawyer*, 1984, Vol. 18, n° 1, p. 13.

<sup>588</sup> Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional sobre la labor realizada en su 25 período de sesiones (4-22 de mayo de 1992), Suplemento n° 17 (A/47/17).

HONNOLD, John O, *Commercial Law Congress*, UNCITRAL, 1992, p. 8: “Los objetivos de la UNCITRAL en la redacción de este Convenio se centraron en buscar la claridad (o en otras palabras la previsibilidad), la flexibilidad, modernización e imparcialidad”.

<sup>589</sup> TUNC André, “Les Conventions de La Haye du 1er Juillet 1964 portant loi uniforme sur la vente internationale d’objets mobiliers corporels. Une étude de cas sur l’unification du droit”, *Revue Internationale du droit comparé*, 1964, Vol. 16, n° 16, pp. 547-554.

<sup>590</sup> En este sentido, véase el artículo 2 del *Uniform Commercial Code*.

<sup>591</sup> DE LY, Filip, “Sources of International Sales Law: an eclectic model”, *Journal of Law and Commerce*, 2005-2006, Vol. 25, n° 1, p. 2.



### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

La Convención de Viena de 1980 es un tratado que regula la compraventa internacional de bienes muebles corporales<sup>592</sup> realizada por comerciantes, excluyendo de forma expresa las operaciones nacionales. El ámbito de aplicación territorial de la Convención es transfronterizo. El carácter internacional de la compraventa no lo otorga la transmisión de la mercadería de un Estado a otro, ni la nacionalidad de las partes contratantes, sino la localización de los establecimientos<sup>593</sup> de las partes contratantes en diferentes Estados siempre y cuando éstos sean parte contratante de la Convención (de forma directa) o cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante (de forma indirecta)<sup>594</sup> en las situaciones en que no concurra la condición anterior.

El ámbito de aplicación material de la Convención de Viena es claro: gira en torno al contrato de compraventa internacional, su formación, las obligaciones de las partes contratantes y los remedios a favor de los mismos a raíz de un incumplimiento contractual. Sin embargo, los Incoterms<sup>®</sup> no versan sobre la formación del contrato de compraventa y las distintas obligaciones e incumplimientos de las partes, sino únicamente sobre los cuatro aspectos del contrato de compraventa internacional referenciados en el capítulo anterior.

La Convención de Viena de 1980 abarca un ámbito de aplicación material mucho más amplio que los Incoterms<sup>®</sup> pero, pese a ello, no constituye un conjunto autónomo de normas, ya que tiene un marcado carácter incompleto, al ser fruto del consenso que no se puede alcanzar en muchos ámbitos al representar intereses contrapuestos<sup>595</sup>. Por tanto, la Convención de Viena de 1980 no regula de forma exhaustiva todos y cada uno de los

---

<sup>592</sup> El artículo 2 de la Convención de Viena de 1980 excluye de forma expresa los bienes inmuebles y los bienes inmateriales.

<sup>593</sup> En la Convención de Viena de 1980 no aparece ninguna definición del concepto de establecimiento. La doctrina de forma generalizada establece que “comprende el conjunto de instalaciones duraderas, pertenecientes a cada una de las partes, y con capacidad negocial, aunque no gocen de plena autonomía jurídica como pueden ser delegaciones o sucursales”. BERCOVITZ RODRIGUEZ CANO, Alberto, *Contratos mercantiles*, Navarra, Editorial Thomson- Aranzadi, 2004, p. 276.

Véase asimismo la Nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa de mercadería, disponible en: <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>.

<sup>594</sup> Véase el artículo 1 de la Convención de Viena de 1980, apartados 1a) y 1b): “en aquellos supuestos en que ninguno de los estados tenga su establecimiento en un estado contratante, o solo una de las partes tenga su establecimiento en un estado contratante si las normas de derecho internacional privado remiten a la ley de un estado contratante”.

<sup>595</sup> Sirva de ejemplo la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías regulada por la Convención de las Naciones Unidas sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Nueva York el 14 de junio de 1974, disponible en: <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/limit/limit-conv-s.pdf>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

problemas que genera la compraventa de mercaderías internacional<sup>596</sup>, y excluye temas como los requisitos para determinar la existencia o la validez del contrato<sup>597</sup> o de sus diferentes estipulaciones<sup>598</sup>. Es por ello, que la Convención de Viena de 1980 no puede ser considerada como *lex contractus* y contempla de forma expresa la utilización del método de conflicto de leyes tanto en el ámbito de aplicación como para colmar sus lagunas<sup>599</sup>.

En el ámbito de aplicación temporal de ambos instrumentos es donde se detectan claramente las particularidades de cada uno de ellos. A diferencia de los Incoterms®, cuyas diferentes versiones tienen un ámbito de aplicación indefinido, la Convención de Viena de 1980 tiene un ámbito de aplicación temporal bien delimitado.

La Convención de Viena de 1980 fue firmada el 11 de abril de 1980 en Viena, entró en vigor el 1 de enero 1988, tras ser ratificado por 11 estados<sup>600</sup>, y en la actualidad ha sido ratificada por 91 Estados<sup>601</sup>. España la ratificó el 24 de Julio de 1990, y entró en vigor el 1 de agosto de 1991. Desde entonces forma parte de nuestro derecho interno.

La citada Convención ha sido suscrita por países de cinco continentes, algunos de ellos de tradición Islámica como Egipto, Siria e Irak. En la actualidad únicamente cuatro Estados de la Unión Europea no la han suscrito<sup>602</sup>. En fechas recientes todavía la

---

<sup>596</sup> “*The non- monopolistic pretensions of the CISG*”. DE LY, Filip, “Sources of International Sales Law: an eclectic model”, *Journal of Law and Commerce*, 2005-2006, Vol. 25, nº 1, p. 3.

<sup>597</sup> A modo meramente ilustrativo podemos establecer que no se ocupa de los vicios del consentimiento.

<sup>598</sup> Véase el artículo 4 de la Convención de Viena de 1980 según el cual: “La presente convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la presente convención, ésta no concierne en particular: a) a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso; b) a los efectos que el contrato puede producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas”.

<sup>599</sup> Artículos 1.1 y 7.2 respectivamente de la Convención de Viena. Con arreglo a este último artículo: “Las cuestiones relativas a materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales con los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado”.

<sup>600</sup> Firmaron la Convención de Viena de 1980 inicialmente: Austria, Chile, Checoslovaquia, Dinamarca, Finlandia, la República federal alemana, Francia, la república democrática alemana, Ghana, Hungría, Italia, Lesoto, Holanda, Noruega, China, Polonia, Singapur, Suecia, Estados Unidos, Venezuela y Yugoslavia.

<sup>601</sup> El status de la Convención de Viena de 1980 puede ser consultado en : [https://treaties.un.org/pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg\\_no=X-10&chapter=10](https://treaties.un.org/pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10), visitado el 11 de septiembre de 2019.

<sup>602</sup> Reino Unido (que sin embargo suscribió la LUFT y la LUVI), Irlanda, Malta y Portugal.

3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

están ratificando diversos Estados<sup>603</sup> lo que pone de manifiesto la importancia y utilidad de esta Convención en la actualidad.

### 3.3.2.2. La Convención de Viena de 1980 y los usos comerciales

Una vez establecido el ámbito de aplicación de la Convención de Viena, es preciso analizar la relevancia que concede a los usos y costumbres del comercio internacional<sup>604</sup>. De manera expresa la Convención de Viena de 1980 confiere a los usos y costumbres un lugar privilegiado entre las fuentes del derecho. Este aspecto es de gran importancia en nuestro estudio porque, al igual que ocurría en nuestra legislación nacional, los redactores de la citada Convención conocían las peculiaridades del contrato de compraventa internacional, la relevancia de los términos comerciales y la importancia de sus raíces consuetudinarias.

Este aspecto se traduce en la prelación de fuentes<sup>605</sup> que establece el mismo texto de la Convención de Viena de 1980. En primer lugar, y tal como ocurre en los distintos textos normativos se encuentran las disposiciones obligatorias de la Convención. A continuación, y esto es peculiar de esta Convención, aparecen los usos comerciales, priorizando los usos normativos contemplados en el segundo apartado del artículo 9, respecto a los usos interpretativos contemplados en el primer apartado del mismo artículo 9. Los usos normativos, salvo pacto en contrario, prevalecen sobre la voluntad de las partes mientras que las prácticas y usos contemplados en el primer apartado del artículo 9 son fruto de la autonomía de la voluntad.

La preferencia de los usos normativos sobre las disposiciones de la misma Convención de Viena de 1980 ha llevado a algún autor a considerar que estos usos pueden

---

<sup>603</sup> Los últimos Estados en ratificarlo han sido Fiji, el siete de junio de 2017, Costa Rica, el doce de julio de 2017, Camerún, el once de octubre de 2017, Palestina, el veintinueve de diciembre de 2017 y la República democrática de Corea, el 27 de marzo de 2019.

<sup>604</sup> Se encuentra contemplado en el artículo 8.3 relativo a la interpretación del contrato, en el artículo 9 que analizaremos más adelante y en el artículo 18.3 de la Convención de Viena de 1980.

Según el artículo 8.3: “Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, *los usos* y el comportamiento ulterior de las partes” (cursiva añadida).

En materia asimismo de interpretación, el artículo 18.3 versa sobre la formación del contrato, en particular la oferta y establece: “No obstante, si, en virtud de la oferta, de prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de *los usos*, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto relativo” (cursiva añadida).

<sup>605</sup> PAMBOUKIS, Charalambos, “The concept and function of Usages in the United Nations Convention on International Sale of goods”, *Journal of Law and Commerce*, 2005, Vol. 25, p. 109.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

ser considerados con un valor *contra legem* en el ámbito del texto normativo<sup>606</sup>. Sin embargo, es preciso puntualizar y poner de relieve que como cualquier uso comercial actuará en el marco legal delimitado por las normas imperativas y estará subordinado a un derecho nacional que admita su validez. En el ámbito del contrato de compraventa internacional que es el marco en el que actúa la Convención de Viena de 1980, es prácticamente imposible que nos encontremos con operadores del comercio que sigan usos o prácticas contrarias a esta normativa que, además, no hay que olvidar, es de carácter supletorio. En definitiva, no serán nunca los usos comerciales en este ámbito *contra legem* sino más bien complementarios, interpretativos o suplirán las lagunas de la Convención.

Tras los usos comerciales se encuentran las disposiciones de la Convención, los principios generales subyacentes a la Convención y finalmente las normas aplicables en virtud del Derecho internacional privado<sup>607</sup>.

La Convención debe interpretarse de forma autónoma tal como se desprende de la interpretación de este texto normativo que no hace ninguna referencia a las legislaciones internas.

La Convención de Viena de 1980 otorga un papel protagonista a los usos comerciales. No obstante, el texto normativo no define el concepto de los usos comerciales, ni las condiciones de su existencia, que es una cuestión de hecho<sup>608</sup>, ni la validez o la prueba de los mismos. Todos estos aspectos serán esclarecidos por los órganos jurisdiccionales pertinentes en virtud de la ley aplicable. Sin embargo, se presupone que los usos a los que hace referencia la Convención en los distintos preceptos son usos válidos, que no se imponen ni con violencia ni con engaño, y que no atentan contra la legalidad existente. El comité redactor de la Convención parte de la premisa de que los usos comerciales son una manifestación de la buena fe que preside el comercio.

Es preciso cuestionarse la razón de la inclusión de una disposición sobre los usos comerciales en el citado texto normativo. El legislador establece que los usos y las prácticas entran a formar parte del contenido del contrato durante el proceso de formación del mismo. La incorporación de los usos al sistema de fuentes de la Convención de Viena

---

<sup>606</sup> OVIEDO ALBÁN, Jorge, *Usages and practices in contracts for the international sale of goods*, 2017, Universidad de Bogotá, Vol. 135, p. 269.

<sup>607</sup> El artículo 7 de la Convención de Viena de 1980 dispone que : “1.- En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.2.- Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado”.

<sup>608</sup> Se interpretará de conformidad con el artículo 7 de la Convención de Viena de 1980.

### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

de 1980 sirve para certificar en un texto estatal de carácter rígido la existencia y carácter autónomo de estas prácticas y usos comerciales. Resulta, en nuestra opinión, un supuesto lógico atendido que el legislador tiene un gran conocimiento del comercio internacional y de sus peculiaridades y además denota el carácter pragmático que se quiere imprimir al texto.

Es importante destacar que es la misma Convención la que reconoce los usos comerciales y establece la prioridad de los mismos sobre las normas dispositivas de la misma Convención. Solo un texto normativo como esta Convención internacional podía establecer la jerarquía y la prelación de fuentes respecto a otros instrumentos<sup>609</sup>. En modo alguno podría haberlo hecho otro instrumento elaborado por organismos privados. Es un hecho significativo que pone de relieve que el legislador es plenamente consciente de que el comercio internacional no puede ser ajeno a los usos comerciales. Son estos mismos usos comerciales los que garantizarán que la ley evolucione adaptándose a los cambios y facilitarán la actividad interpretativa e integradora de los tribunales tanto de carácter jurisdiccional como arbitral.

En definitiva, la propia Convención de Viena de 1980 es la que contempla la existencia de los usos comerciales, los acepta, favorece su utilización y los potencia otorgándoles un valor superior a la parte dispositiva de la misma Convención<sup>610</sup>. No entra en colisión con los Incoterms<sup>®</sup>, ni pretende arrinconarlos, ni sustituirlos, más bien ambos instrumentos se consideran desde sus inicios complementarios. Esta cooperación es muy beneficiosa porque mejora la eficiencia de ambos instrumentos<sup>611</sup>. Coexisten de forma armoniosa y existen numerosas remisiones mutuas tanto en los trabajos preparatorios de la Convención de Viena de 1980, como en las diferentes publicaciones de las versiones de los Incoterms<sup>®</sup><sup>612</sup>. En otras palabras, es el propio texto legislativo, de origen estatal el

---

<sup>609</sup> FOUCHARD, Philippe, “Capítulo de síntesis” en DÉRAINS, Yves y GHESTIN, Jacques, *La Convention de Vienne sur la vente internationale et les incoterms*, Paris, Droit des Affaires, Centre de droit des obligations de l’Université de Paris, I, L.G.D.J, 1990, p. 166.

<sup>610</sup> Véase la sentencia austriaca del *Oberster Gerichtshof* de 15 de octubre de 1998, Clout 240, Cisg online 38, *Timber case*, disponible en : <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981015a3.html>. En esta sentencia se estableció que prevalecen los usos austriacos del comercio de madera, *Österreichische Holzhandelsusancen*, sobre las disposiciones de la Convención de Viena de 1980.

En el mismo sentido se pronunció la sentencia austriaca del *Oberster Gerichtshof*, de 21 de marzo de 2000, Clout 425, Cisg on line 641, *Wood case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000321a3.html>.

<sup>611</sup> “*Improve their general efficiency as instruments of harmonization and unification*”. COETZEE, Juana, “The interplay between Incoterms and the CISG”, *Journal of Law and Commerce*, 2013, Vol. 32, n° 1, p. 9.

<sup>612</sup> La introducción de la versión de los Incoterms 1990, Publicación ICC 460, hace referencia expresa al artículo 9 de la Convención de Viena de 1980. En el apartado relativo a las costumbres profesionales o locales textualmente establece: “Puesto que estos términos comerciales han de utilizarse en tráficos y en países diversos, es imposible sentar por adelantado y con precisión las obligaciones de las partes. Por consiguiente, es necesario, hasta cierto punto, referirse a las costumbres profesionales o locales o a los usos

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

que reconoce y otorga validez a los usos, dado que por sí mismos carecen de naturaleza vinculante.

### 3.3.2.3. La Convención de Viena de 1980 y su carácter dispositivo

Una vez establecida la prelación de fuentes es preciso estudiar la designación de la ley aplicable y el papel de la autonomía de la voluntad en este texto normativo.

La elección de la ley aplicable al contrato fue muy debatida en los trabajos preparatorios de la Convención de Viena de 1980<sup>613</sup>. Tras varias enmiendas y propuestas sobre la forma y supuestos en que se tenía que formular la elección de la ley aplicable, finalmente se acordó que, una vez ratificada la Convención por un Estado, la citada normativa pasará a formar parte del derecho interno de los Estados contratantes y, por tanto, la designación del Derecho de ese Estado supondrá necesariamente la aplicación de la Convención. En caso contrario, se precisa la exclusión expresa, el *pactum de non lege utenda*, ya sea total o parcial de la citada Convención. De esta forma, se superaba el escollo propio de textos anteriores que requería un acuerdo expreso de las partes, denominado *opting in*, para que la Convención de Viena de 1980 fuese aplicable a la relación contractual.

Este aspecto está ilustrado de forma clara en la resolución del TJUE, de 7 de julio de 2016<sup>614</sup>, en la que las partes pactaron de forma expresa que su contrato se regularía e interpretaría de acuerdo con el Derecho francés, excluyendo de forma expresa la aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, hecho en Viena el 11 de abril de 1980.

La Convención de Viena de 1980, como toda la normativa jurídica en materia de contratación internacional, es de carácter dispositivo. El principio de la autonomía de la voluntad constituye el eje principal sobre el que gira toda la regulación del contrato de

---

que las propias partes hayan establecido en tratos anteriores (véase el artículo 9 del Convenio de Viena de 1980)”.

<sup>613</sup> El texto del artículo 5 de la Convención fue objeto de muchas enmiendas, que luego se convirtió en el artículo 6. La delegación belga propuso introducir en el artículo 6 que la aplicación del convenio sería excluida si las partes prevén que su contrato se someta a un derecho nacional específico. Canadá por su parte proponía una disposición contractual que contemplase que el contrato sea regido por una ley de un Estado determinado sería suficiente para ser considerado excluido el Convenio, aunque la ley de ese Estado haya incorporado la Convención, Doc N.U.A/CONF.97/C.1/L 41, disponible en: <http://www.uncitral.org/pdf/french/texts/sales/cisg/a-conf-97-19.pdf>, pp. 271-276.

<sup>614</sup> “El presente encargo se regulará e interpretará de acuerdo con el Derecho francés. Queda excluida la aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, de 11 de abril de 1980”. Apartado 15 de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala 2), de 7 de julio de 2016, C-222/15, *Caso Höszig Kft contra Alstom Power Thermal Services*, ECLI: EU:C: 2016:525.

compraventa internacional<sup>615</sup>. La citada Convención parte de la premisa de que comercio internacional precisa libertad y flexibilidad.

La Convención de Viena de 1980 no es un texto normativo ideado para elegir el derecho aplicable de forma directa a un contrato. Sin embargo, recoge de forma clara el principio de autonomía de la voluntad en el artículo 6<sup>616</sup> que permite a las partes la exclusión total o parcial de la aplicación de la Convención. Esta exclusión puede realizarse tanto de forma expresa como de forma tácita, pero en ningún caso puede realizarse de forma unilateral por una de las partes. De esta forma se faculta implícitamente el *dépeçage*<sup>617</sup>, un mecanismo que permite a las partes que puedan escoger la aplicación a su acuerdo de normas provenientes de diferentes ordenamientos jurídicos estatales y también de instrumentos propios de la *lex mercatoria*, que difieran del contenido de la Convención de Viena de 1980.

A través del principio de autonomía de la voluntad reconocido por la Convención de Viena de 1980, las partes pueden incorporar a su contrato los distintos términos comerciales, siempre y cuando sean acordes a la *lex contractus*. En estos casos nos encontraremos ante una exclusión parcial tácita del texto, que introduce modificaciones respecto a aquellas materias que regula, tal como detallaremos en los próximos epígrafes. Un claro ejemplo lo encontramos en la sentencia de la Audiencia Provincial de Ciudad Real, de 19 de septiembre de 2003<sup>618</sup>. La justificación de esta posibilidad que ofrece la

---

<sup>615</sup> KOHLER, Christian, “L’autonomie de la volonté du droit international privé : un principe entre libéralisme et étatismes”, *Recueil des Cours*, 2012, Vol. 359, p. 339. Los límites del principio de autonomía de la voluntad en materia contractual resultan, de una parte, de su campo de aplicación y de las categorías de normas que no pueden ser objeto de elección y de otra parte y sobre todo de la incidencia de las disposiciones imperativas.

<sup>616</sup> El artículo 6 de la Convención de Viena de 1980 tiene sus antecedentes en el artículo 3 de la LUVI o ULIS, que reza de la siguiente forma: “*Les parties à un contrat de vente sont libres d'exclure totalement ou partiellement l'application de la présente loi. Cette exclusion peut être expresse ou tacite.*”

<sup>617</sup> El fenómeno del *dépeçage* o fraccionamiento del contrato fue introducido por el Barón de Nolde.

<sup>618</sup> “Debe entenderse realizada la compraventa llevada a cabo entre las partes, así como las obligaciones inherentes a cada una de las partes contratantes, con alusión a los Incoterms y cláusula CIF, entendiendo que el supuesto de autos se trata de una compraventa mercantil internacional de ganado que ha de regirse por los cauces del Código de Comercio. Pues bien, sin perjuicio de que dicha cuestión surge con carácter novedoso en esta alzada, mencionar que el artículo 6 de la Convención de las Naciones Unidas de 11 de Abril de 1980, al que se adhirió España el 17 de Julio del mismo año, *permite la posibilidad de que las partes excluyan totalmente su aplicación e introduzcan excepciones o modificaciones de los criterios Incoterms o reglas internacionales para la interpretación de términos, comerciales, de gran difusión en la práctica contractual internacional*, y que desde luego no han sido objeto de prueba la aplicación de esas Incoterms, tampoco es de obviar, el artículo 1255 del Código Civil que prevé la libertad contractual de las partes contratantes, y lo que en definitiva, se trata de valorar y apreciar en conjunto del resultado probatorio practicado”. Sentencia de la Audiencia Provincial de Ciudad Real 182/2003 (Sección 2), de 19 septiembre 2003 (recurso 414/2002), (JUR 2004/47599), F.D.4º (cursiva añadida).

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Convención de Viena de 1980 es clara: permitir a los contratantes aplicar a su relación la reglamentación más adecuada a sus necesidades.

La Convención de Viena de 1980, a diferencia de los distintos ordenamientos nacionales, no establece normas imperativas que limiten la autonomía material de las partes (salvo la excepción establecida en el artículo 12), por lo que el principio de autonomía de la voluntad gozará de un gran protagonismo en la formación y regulación del contrato de compraventa internacional. La ausencia de estas normas imperativas de carácter internacional se encuentra justificada porque en los acuerdos regidos por la Convención citada las partes se encuentran en igualdad de condiciones, ya que el ámbito material de la misma, regulado de forma expresa en su artículo 2, excluye los contratos con consumidores, ciertas modalidades de venta y otros en función de su objeto.

La aplicación de la Convención de Viena se subordina no sólo por medio de la autonomía de la voluntad concretada en la exclusión total o parcial de la Convención de Viena de 1980 reconocida en el artículo 6, sino también de forma indirecta a través de los usos o prácticas que las partes hayan podido convenir, y que se encuentran regulados en el apartado primero del artículo 9 de la citada Convención. Es preciso recordar nuevamente que los usos comerciales internacionales juegan un papel muy relevante en el ámbito contractual y servirán a las partes para diseñar su relación contractual.

Los Incoterms® pueden entenderse como usos bajo el apartado primero de artículo 9 de la Convención si son aceptados de forma expresa por medio del principio de autonomía de la voluntad material formando parte de su contenido contractual tal como hemos establecido en un apartado anterior. La autonomía material también afecta a las variaciones que puede sufrir el contrato que únicamente precisan el mero acuerdo de las partes. La preeminencia del principio de autonomía de la voluntad es clara y se constata en múltiples resoluciones judiciales y arbitrales. En uno de estos laudos se expresa de forma manifiesta que tiene preferencia lo pactado expresamente por las partes en el contrato, fruto de la autonomía de la voluntad, sobre las prácticas que pudiesen existir entre los contratantes<sup>619</sup>.

Los Incoterms® también pueden resultar aplicables al contrato si se califican como usos comerciales de conformidad con lo establecido en el apartado segundo del artículo 9.

---

<sup>619</sup> Laudo arbitral de la *China International Economic and Trade Arbitration Commission*, de 1 de junio de 1999, *Arbitration proceeding*, Clout 685, CISG/1999/03, *Peanut Kernel Case*, disponible en: [cisgw3.law.pace.edu/cases/990600c1.html](http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990600c1.html). En este caso los hábitos existentes entre las partes consistían en la apertura de la carta de crédito una vez ambas partes estuviesen de acuerdo en la admisibilidad de las mercaderías tras su inspección.



#### 3.3.2.4. Los usos comerciales reconocidos por la Convención de Viena de 1980 y los Incoterms<sup>®</sup>

La Convención de Viena de 1980 dedica en sus disposiciones generales, en el capítulo segundo, un precepto entero para regular los usos comerciales: el artículo 9. Esta disposición es pionera al contemplar de forma clara los usos y prácticas del comercio, y otorgarle una jerarquía superior sobre otros preceptos del mismo texto normativo.

La Convención de Viena de 1980 es coetánea al Convenio de Roma de 1980<sup>620</sup> sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, un texto de carácter conflictual que no contempla en ningún apartado los usos y prácticas del comercio al igual que su sucesor, el Reglamento 593/2008, que analizaremos posteriormente.

Sin embargo, todas las reglas jurídicas de carácter material, posteriores a la Convención de Viena de 1980, han regulado los usos comerciales en términos similares a la citada normativa. Así, por ejemplo, reglas de naturaleza privada (los Principios Unidroit, los Principios Contractuales Europeos) y de normativa de origen institucional (la Propuesta de Reglamento de normativa común de compraventa europea CESL).

La Convención de Viena de 1980 considera los Incoterms<sup>®</sup> como una fuente de inspiración tal como se observa en los trabajos preparatorios de la redacción del citado texto, en particular del artículo 9<sup>621</sup>. En estos trabajos constan múltiples referencias a los Incoterms<sup>®</sup>. Mientras algunos representantes de países occidentales como Suecia,

---

<sup>620</sup> Convenio sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales suscrito en Roma el 19 de junio de 1980, (DOCE 266 de 9 de octubre de 1980, pp. 1-19; DOUE-L-198080371), ratificado por España el 19 de julio de 1993 (BOE 171 de 19 de Julio de 1993), disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-1980-80371>.

<sup>621</sup> En los trabajos preparatorios de la redacción del artículo 9 de la Convención de Viena de 1980 consta de forma expresa y detallada las dificultades a las que se enfrentó la comisión redactora respecto a la regulación de los términos comerciales. El delegado sueco, Sr. Hjerner, propuso introducir en el párrafo segundo del citado artículo 9 la mención no solo de uso comercial sino también la enmienda que englobase la coletilla “o a toda interpretación del término comercial que las partes tuviesen conocimiento”. Otros representantes como el italiano (Sr. Bonell) y el representante de UNIDROIT (Sr. Monaco) eran asimismo partidarios de regular los términos comerciales, pero consideraban ambigua la fórmula sueca. Sin embargo, otros representantes como el de Checoslovaquia (Sr. Popescu) y el de Grecia (Sr. Krispis) eran contrarios a la enmienda, ya que la propuesta era una fórmula imprecisa sobre los términos comerciales más utilizados en la práctica y su interpretación podría ser más amplia de lo deseado por el representante sueco. Por su parte, el Sr. Shafik, representante de Egipto, y el Sr. Kuchibhotla, representante de la India, eran partidarios de que, si se acordaba la necesidad de introducir un apartado sobre los términos comerciales, como los Incoterms, era preciso con carácter previo crear una comisión de estudio sobre el tema. Por su parte, el representante español (M. Garrigues), al igual que el representante de Ghana, creían que no era necesario introducir otro apartado que podía ser fuente de confusión. El observador de la Cámara de Comercio Internacional, Sr. Lando, puso de manifiesto que la entidad que representaba quería que los términos comerciales, en particular los Incoterms, fuesen interpretados de forma uniforme y por ello, creía conveniente en su caso formar un grupo de trabajo sobre el particular. El representante yugoslavo, (Sr. Blagojevic), consideraba que los términos comerciales ocasionaban múltiples problemas de aplicación, por lo que consideraba necesario realizar una interpretación restrictiva de los mismos. Finalmente, tras un intenso debate sobre la necesidad o no, en su caso, de pronunciarse de forma expresa sobre los términos comerciales, en concreto los Incoterms, se sometió a votación y la propuesta fue descartada.

El valor jurídico de los incoterms<sup>®</sup> en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Bélgica e Italia eran partidarios de establecer de forma expresa la mención a las reglas Incoterms<sup>®</sup>, otros representantes de Estados como Egipto o Japón no lo consideraron necesario<sup>622</sup>. De hecho, la principal discrepancia radicaba en el hecho de que los usos comerciales engloban un concepto mucho más amplio que el de los términos comerciales, *trade terms*, entre los que se encuentran los Incoterms<sup>®</sup>. Además, en muchas ocasiones los mismos Incoterms<sup>®</sup> coexisten con otros usos comerciales<sup>623</sup>.

Nuevamente es preciso traer a colación que, en el año de la redacción de la Convención de Viena, en 1980, todavía estaban vigentes las *Revised American Foreign definitions*. Asimismo, es preciso constatar que diversos términos, como por ejemplo “*shipment*” eran interpretados de forma diferente entre el Reino Unido y los Estados Unidos. No habían alcanzado en esos momentos los Incoterms<sup>®</sup> el grado de generalización que hoy ostentan y además tampoco se encontraba entre los objetivos de la Convención clarificar la interpretación de los términos comerciales.

Para poder realizar un estudio exhaustivo del artículo 9 que hace referencia a los usos comerciales, es preciso previamente situarlo en su contexto. La negociación y redacción del contenido del citado precepto plasma el consenso obtenido en la Convención entre los representantes de dos corrientes de opinión diferentes<sup>624</sup>. Por un lado, se encontraban los Estados occidentales industrializados que eran partidarios de la teoría objetiva sobre los usos, que defendían una postura favorable a la regulación de los usos normativos con fuerza vinculante independientemente de la voluntad de las partes.

Por otro lado, se encontraban los Estados socialistas y los Estados en vías de desarrollo que propugnaban la teoría subjetiva, que solo reconocía los usos comerciales que las partes hubiesen acordado. Eran contrarios a la teoría objetiva, y argumentaban que la mayoría de los usos comerciales existentes eran propios de Estados occidentales y desarrollados, y bastante desconocidos en el resto del mundo<sup>625</sup>, lo que provocaba cierta

---

<sup>622</sup> En la séptima sesión, en la que se aprobó el texto del artículo 9.2, los representantes de Suecia (Sr. Hjernner), Bélgica, (Sr. Dabin) e Italia, (Sr. Bonell) eran partidarios de la introducción de los Incoterms conscientes de las múltiples controversias que acarrea el uso de estos términos comerciales y la interpretación que llevaban a término no solo los jueces sino también los árbitros. Sin embargo, el representante de Japón (Sr. Michida), puso de relieve que *en Japón no eran muy conocidos* y la versión japonesa de los Incoterms precisaba de dos hojas de explicaciones únicamente del término *FOB* (cursiva añadida).

<sup>623</sup> Ver la sentencia del *Helsingin hovioikeus*, de 29 de enero de 1998, *Steel plates case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980129f5.html>, en el que en un contrato nos encontramos un *FOB Tallin* que coexiste con el uso arraigado de los comerciantes del sector de estar presentes en el examen de las mercancías.

<sup>624</sup> BOUT, Patrick X, “Trade usages: article 9 of the Convention of Contracts for the International Sales of Goods”, *Pace Law database on the CISG and International Commercial Law*, 1998, p. 2.

<sup>625</sup> El representante de Yugoslavia (Sr. Blagojevic) creía que los usos comerciales existentes no respondían al consentimiento de todos los pueblos, sino que reflejaban los usos comerciales propios de determinados

desconfianza. Representantes de diferentes Estados advirtieron del riesgo de que pudiesen prevalecer sobre la normativa aplicable, unos usos que fueran desleales como objetaba el Sr. Mantilla-Molina, representante de Méjico o desconocidos como propugnaba el delegado de Hungría. Por este motivo, representantes de diversos Estados encabezados por el representante de Checoslovaquia, Sr. Ludvik Kopac, solicitaban que solo pudiesen ser aplicados estos usos comerciales cuando no estuviesen en conflicto con la Convención o el contrato.

Finalmente, se llegó a una fórmula de compromiso y el redactado del artículo 9 contempla ambas teorías, aunque el apartado segundo contempla esencialmente la teoría objetiva sometiéndola a ciertos requisitos<sup>626</sup>.

El artículo 9 de la Convención de Viena de 1980 está formado por los siguientes dos apartados.

#### **a) El artículo 9. 1 de la Convención de Viena de 1980**

El primer apartado del artículo 9 de la Convención incluye dos posibilidades a partir de las cuales pueden considerarse vinculantes los usos comerciales, entre ellos los Incoterms<sup>®</sup>. Establece textualmente: “Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas”. Se omite en este artículo el inciso aparecido en el artículo 9.1 de la LUVI, que hacía referencia a “expresa o implícitamente”, ya que esta referencia hubiera limitado la capacidad creativa o de interpretación de las partes.

En primer lugar, intentaremos delimitar los conceptos usos y prácticas, para posteriormente establecer las dos modalidades por las que este apartado faculta a las partes a introducir en el contrato los usos comerciales, dependiendo siempre de la intención de las partes, que la Convención de Viena de 1980 establece en el artículo 8.

El artículo 9 utiliza los términos, usos y prácticas de forma similar, aunque no exactamente igual. Sin embargo, el comité redactor no define estos conceptos<sup>627</sup>, ni

---

Estados y que no tenían un carácter universal. Por esta razón, el Sr. Blagojevic apoyaba la propuesta china de que se estableciese el matiz de la razonabilidad de los usos de forma expresa en el artículo 9.

<sup>626</sup> Véase al respecto la nota explicativa de la CNUDMI, sobre la interpretación de los usos y prácticas comerciales el punto C, n° 14, disponible en: <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-1.pdf>.

<sup>627</sup> LENG SUNG, Chan, “Interpreting an international sale contract, Presented in Celebrating Success: 25 Years United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, 2005, (Collation of Papers at UNCITRAL. *SIAC Conference 22-23 September 2005, Singapore*), published and copyright by the *Singapore International Arbitration Centre*, pp.67-88.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

establece jerarquía entre ellos, como se desprende de otros textos jurídicos<sup>628</sup>. Ambos conceptos son de difícil definición y ambiguos. Tanto los usos como las prácticas constituyen figuras jurídicas que son fruto de formas de actuar de las partes que dotan de contenido al acuerdo contractual. En este sentido, los Incoterms® han sido calificados indistintamente como usos y como prácticas<sup>629</sup> tanto por la doctrina como por la jurisprudencia y los laudos arbitrales. El laudo arbitral ruso, de 6 de junio de 2000<sup>630</sup>, considera que la mera referencia a la cláusula *CIF*, aunque no constase expresamente la mención a Incoterms® implicaba que utilizaban estas prácticas entre las partes, conllevando el conocimiento de sus requisitos, en particular, en temas de seguros. El citado laudo califica las reglas Incoterms® como una práctica del comercio internacional.

Pese a que usos y prácticas tienen una base común<sup>631</sup>, también presentan algunas diferencias. En líneas generales, los usos suelen tener un ámbito de aplicación más amplio<sup>632</sup>, mientras que las prácticas son consideradas como reflejo de formas de actuar de los comerciantes, dotadas de particularismos y que tienen efectos sólo *inter partes*, no frente a terceros. Los usos representan la manera de actuar con carácter general en un determinado negocio dotada de una cierta perfección técnica. Suelen estar plasmados por escrito y están predeterminados con anterioridad a la suscripción del acuerdo. Además, los usos presentan unas características de publicidad y de uniformidad de las que carecen

---

<sup>628</sup> A raíz de su equiparación con la redacción del UCC, algunos autores han considerado que los usos tienen valor superior a las prácticas. JOHNSON, William P, “The hierarchy that wasn’t there: elevating “Usage” to its rightful position for contracts governed by CISG”, *Northwestern Journal of International Law & Business*, 2011, Vol. 32, Issue 2, pp. 263-301.

<sup>629</sup> La Sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia 405/2003 (Sección 6º), de 7 de junio de 2003 (recurso 142/2003), AC 2004/1085 considera los Incoterms® como “fruto de las prácticas comerciales internacionales”, F.D.3º.

<sup>630</sup> “Based on this conclusion and also considering the [buyer]’s conduct, the Tribunal considers that the [buyer]’s loss of profit to be compensated should be measured in the amount of 10%. Reaching this conclusion, the Tribunal took into account that the contract had been concluded on C.I.F. terms. Although the contract does not refer to Incoterms, the Tribunal considers it is reasonable and allowed relying on the Incoterms guidelines which reflect the practices of international trade” (redonda añadida). Apartado 3.4.2 del laudo arbitral del Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, de 6 de junio de 2000, Clout 476, Laudo del caso n.º 406/1998, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000606r1.html>.

<sup>631</sup> “En soi, la pratique n’est qu’un usage al ‘état encore embryonnaire”. DEUMIER, Pascale, *Le droit spontané, Recherches juridiques*, Paris, Ed. Economica, 2002, p. 83.

<sup>632</sup> “A broad concept that embraces at least those business conducts that are routinely adopted by a certain group or category of business players, taken as a whole. On the other hand, the concept of practices is narrower and by its nature relates to certain behaviors established among the same parties involved in specific series of transactions through repeated courses of dealing”. GRAFFI, Leonardo, “Remarks on trade usages and business practices in international sales law”, *JL & Com., Journal of Law and commerce*, 2010, Vol. 29, p. 275.

las prácticas comerciales. Estos usos pueden tener un origen espontáneo o ser fruto de la creación de alguna organización<sup>633</sup> y hacen referencia no solo a los usos reflejados en el contrato sino también, a aquellos relativos a la formación del mismo contrato<sup>634</sup>.

Autores como Luís Díez-Picazo y Ponce de León<sup>635</sup> matizan un poco más estos conceptos, puntualizando que “los usos mercantiles convenidos reflejan la voluntad expresa de las partes, rigen para un contrato específico y apuntan a su cumplimiento futuro, mientras que las prácticas establecidas entre las partes se equiparan a la voluntad tácita de estas que rigieron una generalidad de contratos y miran al pasado. Especialidad y presente (o futuro) frente a generalidad y pasado”.

La sentencia del *Oberster Gerichtshof* austriaco, de 31 de agosto de 2005<sup>636</sup>, ha puntualizado que: “*contrary to usages, which must be observed in at least one branch of industry, practices within the meaning of Art. 9 CISG are established only between the parties. Practices are conduct that occurs with a certain frequency and during a certain period of time set by the parties, which the parties can then assume in good faith will be observed again in a similar instance*”.

Tras haber delimitado los conceptos, es preciso subrayar que este apartado primero del artículo 9 de la Convención de Viena de 1980 refleja la teoría subjetiva de los usos y permite introducir los usos al contrato a través de dos cauces: de forma expresa (haciendo uso de la autonomía de la voluntad material) y también de forma tácita reflejando conductas anteriores.

Tal como hemos indicado, las partes, haciendo uso de su libertad contractual, negocian de mutuo acuerdo y de forma expresa el contenido de su relación contractual. A fin de no incurrir en reiteraciones nos remitimos en este aspecto a lo establecido en el apartado que hace referencia a los Incoterms<sup>®</sup> y la autonomía material. Nuevamente es

---

<sup>633</sup> BOUT, Patrick X, Trade usages: article 9 of the Convention of Contracts for the International Sales of Goods, *Pace Law database on the CISG and International Commercial Law*, 1998, p. 2.

<sup>634</sup> La sentencia suiza del *Zivilgericht Basel*, de 21 de diciembre de 1992, Clout 95, *Textiles case*, disponible en : <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/921221s1.html>, hace referencia a una compraventa de fibra entre un vendedor austriaco y un comprador alemán, en la que el hecho de que el comprador no rechace la carta de conformidad de un pedido enviada por el vendedor, se entiende como reflejo de los usos aplicables a la formación de los contratos.

<sup>635</sup> DÍEZ PICAZO y PONCE DE LEON, Luis, *Comentario de la Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías, Comentarios al artículo 9*, Madrid, Editorial Civitas, 1988, p. 138.

<sup>636</sup> Apartado 3 de la sentencia del *Oberster Gerichtshof*, de 31 de agosto de 2005, Clout 750, *Tantalum case* disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050831a3.html>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

preciso recordar que estos usos o prácticas acordadas son conocidos por los contratantes y tienen efectos entre ellos<sup>637</sup>.

Este mismo apartado primero del artículo 9 recoge otra posibilidad que la Convención reconoce a las partes para que, a partir de una relación de cierta duración en el tiempo, puedan establecer de forma tácita ciertas prácticas o usos entre ellas y queden obligadas por los mismos. Es lo que el legislador norteamericano denomina *course of dealing*<sup>638</sup>. El hecho de que las partes en diferentes ocasiones previas en sus relaciones comerciales actúen de una determinada manera constituye un precedente que sirve de referencia para sus conductas posteriores<sup>639</sup>. Es preciso puntualizar que la jurisprudencia ha matizado que estas conductas no han de ser necesariamente generales en un área geográfica, ni en un área específica del comercio o la industria.

Estas prácticas pueden ser de muchos tipos: desde unas determinadas condiciones generales de contratación; plazos de entrega que consideran habituales; facilidades de pago que se pueden realizar entre ellos; formas específicas de embalajes; ciertas tolerancias o permisibilidad respecto al peso de las mercancías objeto de compraventas entre otras<sup>640</sup>. La actitud de las partes respecto a la comunicación (por medio de diversos correos electrónicos) de la variación de alguna condición del contrato es reflejo de una manera de actuar consentida y aceptada por las mismas. Constituyen, en muchos casos, prácticas habituales y consideradas incluso como “razonables entre ellas”. Es el supuesto contemplado en el *Tribunal de Grande Instance de Strasbourg*, de 22 de diciembre de

---

<sup>637</sup> Sentencia austriaca del *Oberster Gerichtshof*, de 2 de febrero 1995, Clout 176, *Propane case*, 10 Ob 518/95 *Zeitschrift für Rechtsvergleichung (ZfRV)* 1996, disponible en : <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960206a3.html>.

<sup>638</sup> “A course of dealing is a sequence of previous conduct between the parties to a particular transaction which is fairly to be regarded as establishing a common basis of understanding for interpreting their expressions and other conduct”. A course of dealing between parties and any usage of trade in the vocation or trade in which they are engaged or of which they are or should be aware give particular meaning to and supplement or qualify terms of the agreement”. LLUELLES, Didier, “Du bon usage de l’usage comme source des obligations implicites”, *Revue Juridique Thémis*, 2001, Université de Montréal, p. 101.

<sup>639</sup> La sentencia del *Federal Appellate Court* (11<sup>th</sup> Circuit), de 12 de septiembre de 2006, Clout 777, *Treibacher Industrie, A.G. v. Allegheny Technologies, Inc.* case, disponible en : <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060912u1.htm>, concluye que: “In sum, the district court properly determined that, under the CISG, the meaning the parties ascribe to a contractual term in their course of dealings establishes the meaning of that term in the face of a conflicting customary usage of the term”.

<sup>640</sup> Sentencia de la Audiencia Provincial de Palencia 120/2014 (Sección 1), de 9 de septiembre de 2014 (recurso 13/2014), ECLI: ES: APP:2014: 266, (JUR 2014/ 262306) que hace referencia a la tolerancia de la empresa española reflejada en los correos electrónicos enviados por la sociedad alemana comunicando el diferente volumen del café contratado.

2006<sup>641</sup>, en el que al no ser requerido sobre la recogida del material se entendía que se realizaría en un período de tiempo “razonable”.

Estas formas de actuar o hábitos forman una condición de tipo subjetivo que se encuentra en unas determinadas relaciones contractuales concretas entre unos mismos comerciantes. Podríamos considerarlos como unos “usos particulares” entre estos contratantes<sup>642</sup>, *inter partes*, y en modo alguno se trata de algo extrapolable a terceros. Son formas de actuar que precisan de una cierta continuidad en el tiempo. Las partes, de forma reiterada, suelen establecer estas “maneras de hacer”, hábitos o prácticas en sus acuerdos. Existe mucha jurisprudencia sobre las prácticas<sup>643</sup> y usos establecidos entre comerciantes de diversos productos. Las particularidades de cada situación deben ser tomadas en consideración, por lo que es necesario realizar un análisis de forma pormenorizada de cada caso. Aunque los supuestos puedan parecer similares es preciso ser rigurosos ya que las variaciones que afectan a las partes, al contexto, a la operación o al producto pueden conllevar a situaciones claramente diferentes y que no puedan ser calificadas como prácticas reiteradas. Es el caso de las relaciones comerciales entre un proveedor italiano de cartones de pizza y su comprador alemán. En el indicado supuesto cuando estos cartones llegaban a su destino de forma defectuosa a causa del transporte, se comunicaba este hecho y se cuantificaba el monte de los desperfectos. Pese a haberlo realizado de esta manera en dos ocasiones anteriores y haber sido descontado ese importe, en esta ocasión se comunicó el desperfecto, pero, a diferencia de las anteriores, no se precisó la cuantía de la pérdida. El comprador alemán se limitó a no pagar el importe de los cartones, alegando esta causa y el lugar de entrega. El tribunal no consideró que el hecho de que se hubiese realizado en dos ocasiones fuese suficiente prueba, ya que esta vez tenía otras características diferentes concretadas en que no se había acreditado el

---

<sup>641</sup> Sentencia del *Tribunal de Grande Instance de Strasbourg*, de 22 de diciembre de 2006, Case number 04/00925 *Cathode ray tube case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061222f1.html>. La citada sentencia establece : “*la SARL D... n'a apparemment jamais interrogé C... ni sur le délai qu'elle pensait être nécessaire au retrait de la marchandise, ni sur les modalités qu'elle entendait mettre en œuvre pour ce faire, et n'a pas non plus fait mention d'un quelconque terme qu'elle aimerait voir respecté ou demandé à sa cocontractante quand arriverait le premier camion... Il est constant qu'en l'absence de délai précis, ce sont les usages ou les habitudes établis entre les parties ou encore les usages ayant cours en commerce international pour les contrats de même type, qui trouvaient à s'appliquer, selon l'article 9 de la Convention de Vienne, et, en l'occurrence, ces usages retiennent en matière de vente, comme pour le délai supplémentaire de l'article 63, la notion de délai raisonnable*” (redonda añadida).

<sup>642</sup> Sentencia del Tribunal Supremo 804/2007 (Sala Civil, sección 1), de 5 de julio de 2007 (recurso 3404/2000), RJ 2007/5431, F.D.2°.

<sup>643</sup> Las prácticas de cosecha y post-cosecha en el ámbito de la fruta (en concreto del mango) sobre enfermedades latentes (en este caso antracnosis), se encuentran reflejadas en la sentencia de la Audiencia Provincial de Málaga 407/2009 (Sección 6), de 1 de julio de 2009 (recurso 1150/2008,) ECLI: ES:APMA:2009: 2175, (JUR 2010/65469), F.D.1°.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

montante, y por consiguiente no servía para acreditar una práctica entre las partes de conformidad con el primer apartado del artículo 9<sup>644</sup>.

También en el apartado primero del artículo 9 de la Convención de Viena se pueden considerar contemplados como prácticas entre partes, los Incoterms®. Hay comerciantes que siempre utilizan las mismas reglas Incoterms® en sus relaciones, por ejemplo, una cláusula *CIF* o *FOB* y así se crea un hábito entre ellos. Se mueven en un ámbito que conocen y respetan, que no plantea problemas de interpretación porque la Cámara de Comercio Internacional lo delimita de forma clara.

Podríamos plantearnos qué ocurre cuando, con las nuevas versiones de las reglas Incoterms® se producen cambios, como en el caso de la regla *FOB* que, a partir de 2010, constató que el riesgo se transmitía cuando la mercancía estaba “a bordo”, no sobre la borda. En primer lugar, es preciso poner de relieve que estas prácticas o usos no pueden ser establecidas sin un acuerdo comercial precedente. Para poder finalizar o cambiar una práctica o uso es preciso realizar un cambio en la relación original. En el supuesto de que surjan cambios tras haber suscrito el contrato, la Convención de Viena de 1980 remite al artículo 29<sup>645</sup> que precisa el mutuo consentimiento entre las partes y la forma escrita si así lo han acordado los contratantes. En referencia a los cambios o variaciones que se producen en los Incoterms®, habitualmente las partes siguen utilizándolos en la forma pactada. No obstante, las actualizaciones de los términos que recoge la Cámara de Comercio Internacional con frecuencia plasman maneras de hacer ya consolidadas entre las partes. Normalmente los cambios son ocasionados por problemas prácticos o por mejoras, y son los mismos comerciantes los primeros en adoptarlos. De cualquier manera, en el contrato se pacta la versión de Incoterms® deseada por las partes y tal como hemos establecido en el capítulo segundo no existe ningún inconveniente en usar una versión anterior de las citadas reglas. El carácter facultativo de las reglas Incoterms® conlleva que se recoja la manera de hacer de los contratantes en la forma que más les interese. En el supuesto de que una de las partes desee finalizar con la aplicación de un término comercial determinado de forma unilateral sustituyéndolo por otra cláusula, solo podrá tener efectos para acuerdos que se suscriban en el futuro entre las partes ya que para cualquier contrato en vigor será preciso el mutuo consentimiento entre las partes. Los Incoterms® son fruto del consenso y reflejan de forma clara la autonomía de la voluntad de los contratantes.

---

<sup>644</sup> Sentencia del *Lower Court Duisburg* 49C, de 13 de abril de 2000, Clout 33, caso 360, *Pizza cartons case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000413g1.html>.

<sup>645</sup> El artículo 29 de la Convención de Viena establece que “1) El contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo de las partes. 2) Un contrato por escrito que contenga una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma. No obstante, cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos y no podrá alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales casos”.



Los dos supuestos relativos a los usos comerciales que contempla el apartado primero del artículo 9 de la Convención de Viena de 1980 precisan el conocimiento y la voluntad de las partes para la utilización de los usos comerciales.

Finalmente, es preciso cuestionarse si, tal como defendían los representantes de la Cámara de Comercio Internacional, están incluidos en este apartado los usos locales. El hecho de que precisen conocimiento de ambas partes y se pueda acreditar facilitaría su consideración como tales. La posibilidad de que estén recogidos los usos con carácter local está permitida por la Convención de Viena de 1980. Sin embargo, no cabe duda de que en cada supuesto se tendrá que pronunciar el tribunal o el árbitro designado sobre el caso concreto.

#### **b) El artículo 9. 2 de la Convención de Viena de 1980**

El segundo apartado del artículo 9 de la Convención regula los denominados “usos normativos”, que constituyen el centro de la denominada *lex mercatoria* y tienen el mismo valor que la costumbre.

El citado precepto establece: “Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contrato del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate”.

Es importante resaltar que, por definición, un uso local no es un uso generalizado ni ampliamente conocido ni regularmente observado. Son usos que se encuentran arraigados a un territorio determinado, y dotados de las características propias del entorno y resultan difícilmente exportables a otros lugares y situaciones porque son particulares. Consecuentemente los usos locales o nacionales no se encuentran recogidos en este segundo apartado del artículo 9. No hay que olvidar que la Convención de Viena de 1980 hace referencia únicamente a la compraventa internacional y que por tanto se refiere a los usos del comercio internacional.

La redacción de este segundo apartado fue largamente discutida por el Comité redactor y representantes de ocho Estados<sup>646</sup> presentaron enmiendas.

En primer lugar, es preciso puntualizar que este segundo apartado no menciona las prácticas, sino que únicamente se refiere a los usos comerciales. Siguiendo la filosofía

---

<sup>646</sup> Véase al respecto los documentos preparatorios de la Convención de Viena de 1980 disponibles en: <http://www.uncitral.org/pdf/french/texts/sales/cisg/a-conf-97-19.pdf>, p. 96. En los documentos previos constan las enmiendas de los representantes de China, (A/ CONF.97/C1.L24), Checoslovaquia (A/ CONF.97/C1.L40), India (A/ CONF.97/C1.L34), Suecia (A/ CONF.97/C1.L19), Pakistán (A/ CONF.97/C1.L64), Estados Unidos (A/ CONF.97/C1.L6), Francia (A/ CONF.97/C1.L23), y Egipto (A/ CONF.97/C1.L44).

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

propia de la Convención de Viena de 1980, no hace referencia a ninguna ley nacional, sino que parte de un concepto autónomo de uso comercial. Calificar un uso como normativo conlleva importantes consecuencias jurídicas, ya que implica que será vinculante para las partes y para los terceros sin precisar el acuerdo expreso de las partes.

La Convención de Viena de 1980 no contempla el requisito subjetivo de la *opinio iuris* o creencia de la obligatoriedad de los usos, tal como establecía el derecho continental<sup>647</sup>. Por tanto, en este precepto predomina una visión más anglosajona de los usos comerciales. Sin embargo, contempla tres exigencias para determinar la obligatoriedad de los usos<sup>648</sup>. De esta forma, el comité redactor satisface la exigencia soviética de que las costumbres apenas fuesen vinculantes, y que precisaran contemplar ciertos requisitos suficientemente estrictos para proteger a las partes de usos desconocidos<sup>649</sup>. Es la propia Convención de Viena de 1980, en el marco de su ámbito de aplicación la que reconoce estos usos como normativos en el supuesto de que contemplen ciertos requisitos.

El legislador quería evitar un uso indebido de los mismos o que resultase un cajón de sastre que pudiesen esgrimir las partes en supuestos confusos o que ocultasen alguna imposición unilateral.

Sin embargo, ya en los trabajos preparatorios para la redacción de este apartado, representantes de diversos Estados propusieron entre otros aspectos incorporar el concepto de “razonable” para aportar un elemento de carácter subjetivo a este precepto, tal como aparecía en el artículo 9.2 de la LUVI de 1964<sup>650</sup>. El delegado chino, Sr. Li Chih-Min, defendía incorporar este término con la finalidad de proporcionar protección a las partes frente a los usos desconocidos. Finalmente, se desestimó al considerar el legislador que un uso que no fuese razonable no prosperaría en el comercio internacional.

---

<sup>647</sup> GRAFFI, Leonardo, “Remarks on trade usages and business practices in international sales law”. *JL & Com., Journal of Law and commerce*, 2010, Vol. 29, p. 276.

<sup>648</sup> “*In order for an international usage to be impliedly binding on the parties, it must be widely known and regularly observed and thus, it can be assumed to be a part of the expectations of the parties. The existence of a usage as such is thus not enough but the parties must have understood, at least impliedly, that a usage is a part of their contract*”. Sentencia finlandesa del *Helsinki Court of Appeal*, de 29 de enero de 1998, *Steel plates case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980129f5.html>.

<sup>649</sup> Estos requisitos satisfacían asimismo las exigencias de la representante de Gran Bretaña, Mrs. O’ Flynn.

<sup>650</sup> Con arreglo al artículo 9 de la LUVI: “1.-*Les parties sont liées par les usages auxquels elles se sont référées expressément ou tacitement et par les habitudes qui se sont établies entre elles.* 2. *Elles sont également liées par les usages que des personnes raisonnables de même qualité placées dans leur situation considèrent normalement comme applicables à leur contrat. En cas de contradiction avec la présente loi, ces usages l'emportent, sauf volonté contraire des parties.*3. *En cas d'emploi de termes, clauses ou formulaires usités dans le commerce, leur interprétation se fait selon le sens que les milieux commerciaux intéressés ont l'habitude de leur attacher*” (redonda añadida).

En este mismo sentido se pronunció el representante de la República Federal alemana, que incidió en el hecho de que el concepto de razonable es subjetivo, y el representante noruego, que puntualizó que un uso que no fuese razonable no podría ser válido según la ley aplicable.

El concepto de razonabilidad se encuentra muy presente a lo largo de toda la Convención de Viena de 1980<sup>651</sup> y, aunque no se consideró necesario establecerlo en este artículo 9.2, otras reglas jurídicas posteriores lo incluyeron en sus preceptos tal como reseñaremos en los próximos epígrafes. La expresión “razonable” sirve para establecer el patrón de conducta de una persona diligente en determinadas circunstancias. Es un criterio jurídico indeterminado cuyo origen etimológico nos remite a la raíz latina *ratio*, *rationis*, *rationabilis*. Su traducción literal sería “adecuado, conforme a razón, proporcionado o no exagerado”. Es sinónimo de rectitud en las operaciones entre empresarios y podría considerarse como la forma de actuar de un ordenado comerciante<sup>652</sup> presidido por la equidad en la compraventa. Recuerda en cierta manera a la figura romana de la actuación del *bonus pater familias* que suponía el criterio para medir la diligencia exigible en el cumplimiento de los deberes jurídicos. Es un criterio equivalente a una conducta prudente pero no tiene el matiz de profesionalidad ni de especialista en un determinado ámbito.

Este concepto está condicionado por el momento histórico y lo que se considera el normal proceder en un ámbito concreto y en unas condiciones determinadas. No obstante, es preciso matizar que el concepto de persona razonable<sup>653</sup> establecido en la Convención de Viena de 1980, aunque muy parecido no coincide exactamente con estos patrones. Es un concepto de origen anglosajón equivalente a un parámetro para enjuiciar el comportamiento de las partes y su intención. Este aspecto bien puede ilustrarse con el contenido de la sentencia austriaca, de 27 de febrero de 2003<sup>654</sup>, en la que se cuestionaba la existencia de un uso internacional en virtud del cual se había de presumir que el pescado congelado había de corresponder a la captura del año en curso, en caso de no haberse estipulado otra cosa. En líneas generales, los usos han de ser adecuados a las formas de actuar en el comercio, lo que hace suponer que la pesca había de ser reciente para poder ser congelada. No podría existir un uso que permitiese la venta de pescado de años anteriores, ya que no sería un proceder adecuado al comercio y además la ley, en este caso la ley lituana, establece que para poder comercializar el pescado para consumo humano precisa que no hayan transcurrido más de seis meses desde su pesca. Por tanto,

---

<sup>651</sup> Aparecen más de 40 referencias al concepto “razonable” en la Convención de Viena de 1980 frente a las 39 de los Principios Unidroit y las 31 de los Principios PECL.

<sup>652</sup> MEDINA DE LEMUS, Manuel, *Contratos de Comercio Exterior*, Doctrina y formularios, 3<sup>o</sup> edición, Madrid, Editorial Dykinson, 2000, p. 179.

<sup>653</sup> Véase el artículo 8 de la Convención de Viena de 1980.

<sup>654</sup> Sentencia austriaca del *Oberster Gerichtshof*, de 27 de febrero de 2003, Clout 477, *Frozen fish case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030227a3.htm>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

en este caso, un uso que permitiese congelar pescado de captura en fechas no recientes no sería ni legal ni razonable al no resultar conforme al buen hacer de los comerciantes que buscan en los productos alimenticios todas las garantías posibles para favorecer la salud.

El concepto razonable implica un código de buena conducta, un comportamiento entre profesionales guiados por la lealtad, la cooperación y el buen hacer en líneas generales. De esta forma, es un concepto que podría identificarse como un comportamiento honesto en el comercio.

Tras haber descartado la exigencia de la *opinio iuris* y la de la razonabilidad, analizaremos los tres requisitos establecidos por la citada Convención.

El primer requisito contemplado en el artículo 9.2 es el del conocimiento de los usos. La finalidad de esta exigencia es perseguir la existencia de un vínculo entre las partes y el uso comercial. La Cámara de Comercio Internacional, en los trabajos preparatorios de este artículo hizo hincapié en la importancia de que cualquier comerciante que se incorporase al comercio internacional no pudiese alegar la ignorancia de los usos como defensa, e incluso sugirió que los usos locales debían ser considerados<sup>655</sup>. Los usos, así como sus efectos jurídicos, han de ser conocidos por todos los comerciantes, tanto por la parte vendedora como por la parte compradora tal como establece de forma reiterada la jurisprudencia<sup>656</sup>. Este aspecto es inherente a los profesionales de un medio determinado, ya que presupone el hecho de que quien se dedica habitualmente al comercio conoce la forma en que se actúa en ese sector determinado. El hecho de tratarse de un conocimiento predeterminado confiere a este aspecto un carácter de subjetividad.

El representante de la India, en los trabajos preparatorios de la Convención de Viena de 1980 propuso que el párrafo segundo llevase la coletilla de que los usos debían ser conocidos en el momento de la conclusión del contrato, aunque también se desestimó. El comité redactor partió de la presunción de que son usos generales y muy conocidos en el ámbito comercial pero no contempla detalles sobre cómo se tiene conocimiento de estos usos comerciales.

---

<sup>655</sup> "The essence of any rule giving relevance to usage is that the newcomer in the trade should not be able to plead his ignorance of the usages as a defense. For that purpose, sometimes also local usages must be taken into consideration". UNCITRAL Yearbook, 1977, Vol. VIII, p.138, disponible en [https://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1977-e/yb\\_1977\\_e.pdf](https://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1977-e/yb_1977_e.pdf).

<sup>656</sup> Sentencia del *Oberlandesgericht Frankfurt am Main*, 9U 81/94, de 5 de julio de 1995, Clout 276, *Chocolate products case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950705g1.html>. En esta resolución se pone de relieve que los usos comerciales deben ser conocidos en la legislación y en la jurisdicción tanto del oferente como del destinatario.

### 3. Los Incoterms® y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

Son numerosas las sentencias que hacen referencia a los usos comerciales de sectores como el de los cereales con sus particularidades<sup>657</sup>. Son usos propios de determinados ámbitos negociales a diferencia de los usos particulares de un determinado acuerdo y de ahí proviene la obligatoriedad de su conocimiento. La jurisprudencia puntualiza que los comerciantes que habitualmente realizan de forma reiterada y repetida operaciones en un determinado ámbito comercial conocen o deben conocer los usos comerciales, aun cuando no se haya hecho mención de estos usos comerciales en su contrato<sup>658</sup>. Son conocidas las resoluciones que hacen referencia al conocimiento de embarque, constitutivo de un uso habitual en el comercio marítimo que las partes conocen sobradamente. Pretender alegar su falta de comprensión por estar redactados en inglés es un argumento insostenible tal como han puesto de manifiesto los tribunales<sup>659</sup>.

Los Incoterms®, objeto de nuestro estudio, cumplen en líneas generales este primer requisito del artículo 9.2 de la citada Convención. Constituyen unos usos comerciales claramente conocidos en el ámbito internacional por lo que fácilmente se podría probar que las partes “tenían o debían haber tenido conocimiento de los mismos”. Ya en el año 1980 en que se redactó la Convención de Viena eran muy conocidos y en la actualidad aún lo son más. En el siglo XXI resulta imposible de defender el desconocimiento de una regla Incoterms® determinada. Cualquier propuesta formulada por una parte contractual puede ser inmediatamente consultada a través de la página web de la Cámara de Comercio Internacional, o de cualquier servidor de Internet.

El segundo requisito contenido en el artículo 9.2 es de tipo objetivo y hace referencia a la publicidad de los usos comerciales como “usos ampliamente conocidos” en el marco del comercio internacional. Este requisito busca la posibilidad de previsión por parte de los comerciantes. En los trabajos preparatorios de la redacción del artículo 9.2 se discutió si eran necesarios los requisitos del conocimiento y de la observancia regular de los usos comerciales. El grupo redactor de la Convención creía que era una redundancia, si era conocido era regularmente seguido, en caso contrario no sería

---

<sup>657</sup> La sentencia del Tribunal Supremo 438/2013 (Sala Civil, sección 1ª), de 1 de julio de 2013 (recurso 261/201), ECLI: ES:TS: 2103: 3868, RJ 2013/5190, relativa a la vinculación de los usos comerciales aplicables a la formación y perfeccionamiento de los contratos en el sector mercantil en el que operan ambas partes, establece que: “La emisión de una minuta como la extendida por GAP, en la intermediación de la compraventa, y la ausencia de denuncia por alguna de las partes tras su recepción, supone para ellas *la asunción de un uso de comercio en el mercado del cereal*, por el que esta minuta acredita la existencia del acuerdo de compraventa manifestado verbalmente -por teléfono-, en atención al principio general de libertad de forma de celebración del contrato”, F.D.4º (cursiva añadida).

<sup>658</sup> La sentencia de la *Court of Appeal Graz*, de 9 de noviembre de 1995, Clout 175, *Marble slabs case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951109a3.html>, hace referencia a los usos que se aplican en el comercio de las placas de mármol en Italia etiquetadas como “*Giallo Veneziano*”.

<sup>659</sup> Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid 5/2012 (sección 28), de 16 de enero de 2012 (recurso 563/2011), ECLI: ES: APM: 2012:1050 A, AC 437/2012, F.D.1º.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

válido<sup>660</sup>. Sin embargo, otros representantes como el de Noruega estimaron necesarios ambos requisitos y finalmente consta en el texto aprobado.

La citada Convención no precisa que los usos sean universalmente conocidos, pero sí conocidos a nivel internacional, excluyendo de forma clara los usos nacionales. La jurisprudencia se ha ocupado de ilustrar este tema de manera muy clara. En una sentencia argentina<sup>661</sup>, en una controversia entre un vendedor norteamericano y un comprador argentino se puso de relieve que el pago de intereses era un “uso comercial ampliamente conocido”, acordado por las partes, aunque no estuviese expresamente establecido en la Convención de Viena de 1980.

Los Incoterms® son claramente usos ampliamente conocidos en la fecha de la redacción de la Convención de Viena de 1980 y además su publicación por parte de la Cámara de Comercio Internacional fomenta su divulgación por gran parte del planeta siendo traducidos en la mayoría de los idiomas, por lo cual, en líneas generales podemos afirmar que también se ajustan a esta exigencia. Actualmente, en el mundo digital, el conocimiento de las reglas Incoterms® por parte de los operadores del comercio resulta una tarea fácil y sencilla.

Finalmente, el tercer requisito contemplado por la Convención de Viena de 1980 hace referencia a la reiteración de los usos comerciales. Es importante poner de relieve que los usos comerciales deben ser “regularmente observados” tanto por el vendedor como por el comprador. La antigüedad de los usos no es un aspecto determinante, ya que los usos tienen una función revitalizadora del derecho, pero sí la constancia y regularidad en su observación<sup>662</sup>, lo que suele conllevar un uso prolongado en el tiempo, sin determinarlo de forma exacta. El grado de aceptación de los usos comerciales se mide a través de su utilización de forma generalizada en el espacio. Este requisito se identifica con la reiteración y la frecuencia de los usos así considerados. La constancia podría comportar inmovilidad, cierto carácter estático. Sin embargo, lo que hace dinámico los usos es la capacidad de adaptación a las nuevas situaciones del comercio.

---

<sup>660</sup> Comentarios del representante mejicano Sr. Mantilla Molina.

<sup>661</sup> Sentencia del juzgado de Primera Instancia en lo Comercial n° 7 de Buenos Aires, de 20 de mayo de 1991, Clout 21, Caso 50272, *Elastar Sacifia v. Bettcher Industries*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910520a1.html>.

<sup>662</sup> Este requisito subraya la exigencia de la costumbre anglosajona, que precisa certeza y no contestación, *peacefulness*, para que sea considerada precedente. En este mismo sentido, en Noruega se precisaba constancia, regularidad, tolerancia y pasividad en la aplicación de la costumbre.

### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

Este tercer requisito fue prioritario para los delegados norteamericanos y de Gran Bretaña, al entender que proporcionaba la flexibilidad mercantil y a la vez eficiencia económica<sup>663</sup>.

Los Incoterms<sup>®</sup> son considerados por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional como “*trade terms most currently used*”<sup>664</sup>. Ya desde las primeras versiones de las citadas reglas, la comisión de la UNCITRAL<sup>665</sup> se ha pronunciado refrendando los Incoterms<sup>®</sup> y recomendando su uso siempre que lo ha solicitado la Cámara de Comercio Internacional. Otros organismos internacionales como la UNECE<sup>666</sup> o *Asian Pacific Parliamentarians Forum* (APPF), también los recomendaron en 1997<sup>667</sup>. En líneas generales, la doctrina actualmente considera que los Incoterms<sup>®</sup> se encuentran “omnipresentes a escala internacional y dominar su contenido es una necesidad de cualquier operador del comercio”<sup>668</sup>.

Una vez establecidos y concretados los tres requisitos necesarios para que un uso comercial sea considerado como un uso normativo, es necesario que sean probados por la parte que los invoque. A su vez, la parte contraria debe tener la oportunidad de

---

<sup>663</sup> GUARRO, Alejandro M, “Reconciliation of Legal Traditions in the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, *International Lawyer*, 1989, nº 23, pp. 443-483.

<sup>664</sup> *Report by the Secretary General of the UN Commission on International Trade Law*, UN Doc A/7618 (1969) para. 48-50 y 57. 7618 A/CN.9.14, 1969, Annex p. 2.

<sup>665</sup> La comisión de la Uncitral se pronunció sobre los Incoterms 1953, en su primer período de sesiones en 1968, Suplemento 16 (A/7218), párr. 60; los Incoterms 1990 en su 25 período de sesiones celebrado en 1992. Ver Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo séptimo período de sesiones, Suplemento núm. 17 (A/47/17), párr. 161; los Incoterms 2000 en su 33º período de sesiones celebrado en 2000, Suplemento núm. 17 (A/55/17), párr. 434 y recientemente sobre los Incoterms 2010 en su 955 sesión celebrada el 3 de Julio de 2012 (A 67/17, 67 período de sesiones, suplemento nº17, p 37). Sin embargo, no se pronunció sobre las enmiendas producidas en 1967, 1976 y 1980 al no haber solicitado la CCI el apoyo oficial a las citadas versiones de los Incoterms<sup>®</sup>.

<sup>666</sup> UNECE. *United Nations Economic Commission for Europe*. La recomendación efectuada por la UNECE en las sesiones de los días 7 y 8 de julio de 2011, establecía de forma expresa: “*The United Nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business (UN/CEFACT) recommends that the abbreviations of the trade terms annexed here to be accepted and used by Governments, international organizations and business whenever these trade terms are referred to in abbreviated form and mutually promote their use in support of a common approach to trade facilitation*”.

<sup>667</sup> ROTH, William W, Jr, “Incoterms, facilitating trade in the Asian Pacific”, *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, 1997, Vol. 18, nº 3, pp. 731-738.

<sup>668</sup> FEDI Laurent, “La nouvelle codification des Incoterms<sup>®</sup> 2010 : entre simplification et rationalisation de la vente maritime internationale”, *DMF-724/2011*, DMR nº 1-2/2012, p. 98.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

demostrar, en su caso, que no formaba parte del acuerdo pactado y que habían acordado algo diferente. Podemos considerar ilustrativo el caso de la existencia de una factura no impugnada que acredita un acuerdo verbal de compraventa entre las partes según los usos habituales del sector de los cereales<sup>669</sup>. Por esta razón, es imprescindible que los tribunales tanto jurisdiccionales como arbitrales examinen de forma detenida todos los supuestos que se les planteen y confirmen la existencia de todos y cada uno de los tres requisitos de carácter objetivo establecidos en el artículo 9.2.

Llegados a este punto es preciso plantearse si podemos considerar las reglas Incoterms® englobados como usos comerciales normativos de conformidad con el artículo 9.2 de la Convención de Viena de 1980.

De la simple lectura de este segundo apartado del artículo 9 no se puede concluir de forma categórica que la mera mención de las reglas Incoterms® suponga que nos encontramos necesariamente ante un uso normativo.

Erróneamente en varias resoluciones se ha interpretado que los Incoterms® forman parte de la Convención de Viena de 1980<sup>670</sup>, y no se ha estudiado en cada caso concreto si se cumplen los requisitos mencionados por el artículo 9 apartado 2. En cualquier caso, no se debe presuponer que incluyendo una referencia a las reglas Incoterms® en algún documento de la transacción automáticamente se cumplan los requisitos de los usos normativos contemplados en el segundo apartado del artículo 9. Esta cuestión debe ser objeto de prueba por parte de los tribunales en cada caso concreto. Puede ser que en el supuesto en cuestión se comercie con un país que no conozca los Incoterms® o no sean de uso generalizado estos términos comerciales o sea su primera operación internacional o cualquier otro supuesto que condicione que no se cumplan los requisitos establecidos en el artículo 9.2 de la Convención de Viena.

En una conocida sentencia norteamericana<sup>671</sup>, el tribunal estableció erróneamente de forma expresa que “regía el Incoterm *CIF* de 1990 de la Cámara de Comercio

---

<sup>669</sup> Sentencia del Tribunal Supremo 438/2013 (Sala Civil, sección 1ª), de 1 de julio de 2013 (recurso 261/201), ECLI: ES:TS: 2103: 3868, RJ 2013/5190.

<sup>670</sup> “*The recurring problems with article 9 analysis of Incoterms: the court reached this strange and insupportable conclusion that somehow despite the plain language of article 9 and the illogic involved, Incoterms become part of the CISG itself rather than simply a part of the parties’ agreement*”. *The court did not appear to consider whether article 9.1 was the relevant mechanism for concluding that the parties intended to incorporate into their contract the default delivery term definitions provided by Incoterms and the court engaged in no analysis of the three discrete requirements of article 9.2*”. JOHNSON, William P, “Analysis of Incoterms as usage under article 9 of the CISG”, *University of Pennsylvania Journal of International Law*, 2013, Vol. 35, Issue 2, p. 415 (redonda añadida).

<sup>671</sup> Sentencia de la *Court Southern District of New York*, de 26 de marzo 2002, Clout 447, *St. Paul Guardian Insurance Company et al. v. Neuromed Medical Systems & Support et al*, case, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020326u1.html>.



### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

Internacional, en virtud del párrafo 2 del artículo 9 de la Convención de Viena de 1980. El tribunal observó que “se aplican las reglas Incoterms<sup>®</sup> como una práctica comercial con fuerza de ley”. Esta forma de actuar se ha mantenido en una sentencia reciente norteamericana, de 19 de enero de 2016, en la que el tribunal consideró aplicable la regla *FOB* a un contrato en virtud del segundo apartado del artículo 9 de la Convención de Viena de 1980<sup>672</sup> precisando que “*Incoterms must be considered as incorporated into the Convention*”.

Pese a que en líneas generales los tribunales conocen e interpretan cuidadosamente los usos comerciales, en algunas sentencias como las referenciadas, no se hace un estudio riguroso del caso en cuestión, ni se vigila el cumplimiento de los diferentes requisitos que exige la norma.

Una correcta aplicación del artículo 9.2 de la Convención de Viena de 1980 implica un análisis completo del precepto y sus requisitos. Por tanto, hay que estudiar cada caso de forma individual y contemplando todos y cada uno de los requisitos exigidos. Así, por ejemplo, países como Japón que, en 1980, fecha de la adopción de la Convención de Viena de 1980, no tenían amplio conocimiento ni uso generalmente observado de las reglas Incoterms<sup>®</sup>, en fechas recientes los utilizan de forma habitual.

También existen varias resoluciones arbitrales de la Corte Arbitral de la Cámara de Comercio Internacional en las que los árbitros aplican los Incoterms<sup>®</sup> como usos normativos, pese a que no se haya hecho referencia alguna a la voluntad de las partes, ni a la versión de las reglas Incoterms<sup>®</sup> de que se trata.

En definitiva, este precepto debe aplicarse meticulosamente y contemplando todas las garantías que las partes precisan. Corresponderá a las partes defender sus pretensiones y el cumplimiento o no de los requisitos de los usos comerciales.

#### **c) El carácter obligatorio de los usos comerciales y los Incoterms<sup>®</sup>**

Tanto el apartado primero (que incluye no solo la incorporación material de forma expresa sino también la tácita), como el segundo del artículo 9 (que incluye únicamente la incorporación tácita) llegan a un mismo resultado, que consiste en establecer que los usos comerciales contemplados obligan a las partes contratantes. La causa que genera esta obligación es distinta en los dos apartados. En el primer apartado es debido a lo acordado entre ellas y también a raíz de la expectativa derivada de los comportamientos anteriores. Y en el segundo apartado será la misma Convención la que establece la presunción legal

---

<sup>672</sup> “*Relying on Art. 9 CISG, the Court further noted that Incoterms must be considered as incorporated into the Convention*”. Sentencia del *District Court for the Eastern district of Pennsylvania*, de 19 de enero de 2016, *Fujian Zhanghou Foreign Trade Co. Ltd and Haining Wansheng Sofa Co, Ltd v World Imports, Ltd*, Civil Action no. 14-4920 / Bankruptcy no. 13-15929, disponible en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/160119u1.html>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

de que, salvo pacto en contrario, resultarán obligatorios los usos que cumplan los tres requisitos contemplados en este precepto.

La relevancia del artículo 9 de la Convención de Viena de 1980 radica en que, en ambos apartados, a través de la inclusión de los usos comerciales, en este caso de los Incoterms®, se pueden alterar o concretar las disposiciones de la Convención de Viena de 1980 en aquellos aspectos regulados por los mismos. En la sentencia alemana, de 14 de mayo de 1993, el *Landgericht Aachen* determinó que la ley no determinaba el lugar de entrega al comprador y que las partes lo habían concretado por medio de término comercial *Frei haus*<sup>673</sup>. De esta forma, las partes haciendo uso del principio de autonomía de la voluntad, habían acordado un término comercial que establecía el lugar de entrega y completaban de forma expresa las lagunas de la ley en este aspecto concreto.

Un análisis riguroso del artículo 9 de la Convención de Viena de 1980 exige con carácter previo comprobar la incorporación al contrato de compraventa internacional de un término comercial. Una vez detectada su presencia, los contratantes han de comprobar que se haya incorporado de forma suficientemente clara,<sup>674</sup> y comprensible para las partes tanto en lo que se refiere al idioma<sup>675</sup> como al conocimiento de los usos comerciales. En consecuencia, una referencia ambigua a “las condiciones usuales” o a la “base del contrato” no será suficiente y requerirá especificaciones concretas. Un término comercial

---

<sup>673</sup> “If the parties agree that delivery shall be made *frei Haus*, Article 31(a) and Article 67 are not applicable. The clause *frei Haus* concerns not only the place and costs of delivery, but also the passing of risk. The risk of non-performance passes from the seller to the buyer only upon delivery of the goods to the buyer's place of business”. Sentencia alemana del *Landgericht Aachen*, de 14 de mayo 1993, Clout 47, Cisg on line 42 O 136/92, *Electronic hearing aid case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930514g1.html>

<sup>674</sup> Sentencia del tribunal federal de la *Court for the District of Maryland*, de 8 de febrero de 2011, *Caso Coss Antenna Inc v Amphenol-Tuchel Electronics GmbH*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/110208u1.html>. En este caso las condiciones de entrega de las mercaderías no eran claras ni se deducía que las partes las conocían.

<sup>675</sup> “As the CISG does not contain special provisions for the inclusion of standard trading conditions, the essential regulations for such an inclusion in a contract have to be construed pursuant to Art. 8 CISG. *Schlechtriem* argues, with reference to Art. 8(3) CISG, that an indication of the standard terms and/or trading conditions has to be made in a way that it is understandable to a reasonable person from the recipient's point of view. Moreover, the addressee has to be able to get to know its content, because a “reasonable person” in the manner of the “recipient” must have an understanding of the content of the declaration “under the same circumstances” (Art. 8(2) CISG). Therefore the [recipient] must have a possibility of information and therefore of understanding. In this context, the language in which reference is made to the standard trade conditions and in which they are written, could be significant. This corresponds to the jurisprudence accessible to the court. It has focused decisively on the language of contract chosen by the parties, whereby it has always been stated that the contract was subject to a certain language”. (redonda añadida). Apartado 3. 4 de la sentencia alemana del *Landgericht Heilbronn*, de 15 de septiembre de 1997, Clout 345, Cisg online 562, *Film coating machine case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970915g1.html>.

mal utilizado, ya sea en defecto del establecimiento de un lugar de entrega determinado o establecido de forma poco clara se tendrá por no introducido y no surtirá ningún efecto.

Un supuesto que resulta ilustrativo es la compraventa de gas propano realizada entre una empresa vendedora austriaca y una compradora alemana bajo las condiciones *FOB ARA*<sup>676</sup>. Tras unas negociaciones preliminares, las partes acordaron la cantidad del citado producto que se adquiriría, el precio y el modo de pago a través de una carta de crédito. Sin embargo, el comprador no pudo obtener la carta de crédito al denegárselo el banco al considerar que el lugar de embarque consignado en la cláusula *FOB ARA* era poco claro e impreciso. La denominación *ARA* incluía una amplia zona que abarcaba Amsterdam-Rotterdam-Antwerp y no concretaba el lugar. Por tanto, en este supuesto fue descartado el término comercial con la finalidad de completar la ley aplicable, obligando al tribunal a recurrir a la legislación aplicable.

Por otro lado, la omisión en una regla Incoterms<sup>®</sup> de la versión que deba aplicarse no impide la correcta validez de la citada regla, tal como ha establecido la jurisprudencia, ya que en estos casos se considerará aplicable la última versión vigente en el momento de la conclusión del acuerdo<sup>677</sup>.

Tras la incorporación al contrato de términos comerciales de entrega tales como *CIF*, *FOB*, *FAS*, *Ex Works* o cualquier otro sin expresa mención a los Incoterms<sup>®</sup>, se estudiará el conocimiento que tengan las partes de los citados términos comerciales aplicándose e interpretándose de conformidad con la ley aplicable<sup>678</sup>.

En estos casos, las reglas Incoterms<sup>®</sup> debidamente incorporadas al contrato de compraventa modificarán de forma expresa aquello contenido en la ley, en aspectos como

---

<sup>676</sup> Tal como detalla el apartado primero de la sentencia “*“Butane and propane can be delivered immediately FOB: ARA. The abbreviation ARA refers to the greater area of Amsterdam-Rotterdam-Antwerp.”* Sentencia austriaca del *Oberster Gerichtshof*, de 6 de febrero 1996, Clout 176, *Propane case*, *Zeitschrift für Rechtsvergleichung (ZfRV)* 1996, disponible en : <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960206a3.html>.

<sup>677</sup> Véase el apartado de nuestro estudio relativo al ámbito de aplicación temporal de los Incoterms<sup>®</sup>.

<sup>678</sup> “The court noted that the clause “free delivery . . . ” had to be interpreted under German law, as the seller had used a clause common in German commerce, drafted in German and with a German buyer. *The German doctrine and the jurisprudence show that this clause is generally interpreted as a rule dealing with costs as well as with the passing of risks. The court further noted that according to article 8(2) CISG, the parties' interpretation of the clause “free delivery . . . ” had also to be taken into account. The court held that the fact that the seller concluded a transport insurance meant that it was prepared to take the risk of the transportation of the goods. In addition, the seller had sometimes carried certain goods for the buyer by its own means of transportation. This clearly indicated the parties' intention to accept the passing of the risk at the buyer's place of business in Germany, and accordingly to deviate from article 31(a) CISG. The seller had not been successful in proving that the goods had been delivered to the buyer and as such, no passing of the risk to the buyer took place*” (redonda añadida). Apartado 3 de la sentencia del *Oberlandesgericht Karlsruhe*, de 20 de noviembre de 1992, Clout 317. Cisg online 54, *Frozen chicken case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/921120g1.html>.

El valor jurídico de los incoterms<sup>®</sup> en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

los ya detallados en el capítulo segundo relativos a los cuatro aspectos que regulan. También puede ocurrir que, según la interpretación que realice el tribunal, las reglas Incoterms<sup>®</sup> solo sean aplicables a alguno de los temas regulados, no a todos ellos. Es el supuesto de que sean únicamente aplicables en lo relativo a la transmisión del riesgo y los costos, pero no a efectos de determinar el lugar de entrega<sup>679</sup>. En otros casos la interpretación de las cláusulas de entrega, entre ellas los Incoterms<sup>®</sup> afecta a los costos y también a la transmisión del riesgo, pese a la oposición de la otra parte<sup>680</sup>.

La aplicación en su caso de las reglas Incoterms<sup>®</sup> podría suponer una variación de las circunstancias en estas materias respecto a la Convención de Viena de 1980, pero en los restantes aspectos sería aplicable la legislación vigente.

Los Incoterms<sup>®</sup> suplen y complementan la Convención de Viena de 1980 en todo aquello que regulan en virtud del principio de autonomía de la voluntad, contemplado en el artículo 6, y de la prevalencia de los usos comerciales recogido en el citado artículo 9. Son usos que se utilizan asimismo como pauta para la interpretación de la actuación de las partes. Sin embargo, no sirven para sustituir totalmente la Convención el mero hecho de pactar unas reglas Incoterms<sup>®</sup>, tal como establece de forma acertada la sentencia de 22 de octubre de 2001 del *Oberster Gerichtshof*<sup>681</sup>. El apartado tercero de la citada

---

<sup>679</sup> Apartado 2.2.1 de la sentencia del *Bundesgerichtshof* BGH, de 11 de diciembre de 1996, Clout 268, Cisg on line 225, *Marzipan case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/961211g1.html>: “*The conclusion drawn from their content, that the parties only intended to govern the question of transport costs and possibly the passing of risk but not the place of performance for Seller's obligation, remains justifiably in the scope for judgment evaluation. ---The appellate court's contemplation, that the word "free" in the faxes would only be used in combination with the price, not with the place of performance for Seller's duty to deliver and thus the clauses must be understood as provisions ruling the transport costs, is not objectionable for legal reasons.....*-. Since that statement was found free from any error in law, it is not decisive that the provision "free designated location" has no typical, unique definition in international trade. *It is just as little essential, if the provision is, as Buyer alludes, at least in France understood as the Incoterm "DDU" (DDU = Delivered Unpaid), under which the place of delivery and performance is a labeled location in the country of importation. Facing the cognizable and concurrent intention of the parties (Art. 8(1) CISG) regarding the comprehension of the "free-clauses" used by Seller, particularly when considering the reference made to the prices, the place of performance for Seller's obligation remains, according to Art. 31 CISG, its branch in Lübeck, Germany*” (redonda añadida).

<sup>680</sup> Apartado 3 de la sentencia anteriormente citada del *Oberlandesgericht Karlsruhe*, de 20 de noviembre de 1992, Clout 317. Cisg online 54, *Frozen chicken case*. : “*These circumstances lead to the conclusion that the [Seller] and [Buyer] had not assumed a contract involving carriage of the goods in terms of Art. 31(a) CISG, but they had understood the clause "free buyer's address" as a specific allocation of risks, in accordance with the prevailing opinion. Therefore, the Court considers the particular agreement between [Seller] and [Buyer] not only as a provision governing costs of transport but also as a provision governing the allocation of risks*” (redonda añadida).

<sup>681</sup> “*The agreement to apply Incoterms does not necessarily indicate an agreement to exclude the CISG, because they provide only for singular aspects of the sales contract and do not require the basis of a certain sales law that diverges from the CISG. The buyer's appeal further fails to show in which point Incoterms are supposed to take priority over the CISG. The application of the CISG was consequently not validly excluded under its Art. 6 because the facts reveal that the choice of law clause referred to the Austrian legal system as a whole and to not only parts of it*”. Apartado tercero de la sentencia del *Oberster Gerichtshof* (OGH), de 22 de octubre de 2001, Clout 605, *Gasoline and gasoil case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011022a3.html>.

### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

resolución subraya que: *"The agreement to apply Incoterms does not necessarily indicate an agreement to exclude the CISG, because they provide only for singular aspects of the sales contract and do not require the basis of a certain sales law that diverges from the CISG"*.

En este mismo sentido, John O' Honnold constató que la Convención de Viena de 1980 y los términos comerciales son complementarios: *"each performs a function that cannot be well served by the other"*<sup>682</sup>. Se podrían matizar estas palabras añadiendo que el uso de una regla Incoterms<sup>®</sup> determinada, que no coincida con el texto de la Convención de Viena de 1980 implica una exclusión parcial tácita del mismo en aquellos aspectos regulados por las citadas reglas, en virtud de lo establecido en la misma Convención, pero dado el carácter incompleto de los Incoterms<sup>®</sup> en todos los restantes aspectos seguirá siendo de aplicación la mencionada Convención o en su defecto la ley nacional. En la misma línea, ya en el año 1969, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, consideró los Incoterms<sup>®</sup> como *"widely-observed usages for commercial terms, which will replace the provisions of the Convention where applicable"*<sup>683</sup>. Igualmente, en el ámbito nacional, esta misma consideración se observa claramente en la sentencia del Juzgado de Primera Instancia nº 7 de Almería, de 30 de abril de 2010<sup>684</sup>, relativa a una cadena de contratos pactados bajo una cláusula *FOB* entre las partes que sirve para concretar y definir los artículos de la Convención de Viena de 1980 sobre la entrega y transmisión del riesgo, así como las demás obligaciones de las partes.

En definitiva, las reglas Incoterms<sup>®</sup>, como usos comerciales, son aplicables tanto con carácter interpretativo como normativo y prevalecen sobre las disposiciones de la Convención de Viena de 1980 en las puntuales materias que regulan.

#### 3.3.3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa institucional

Una vez analizada la legislación nacional y convencional es preciso abordar la legislación institucional que, en el ámbito de nuestro estudio sobre el contrato de compraventa en el que residen los Incoterms<sup>®</sup>, se centra en el Reglamento 593/2008 del

---

<sup>682</sup> HONNOLD, John O, *Derecho Uniforme sobre compraventas internacionales (Convenio de Naciones Unidas de 1980)*, Madrid, Edersa, Editorial Revista de derecho privado, Editoriales de derechos reunidos S.A, 1987, pp. 129 y 130.

<sup>683</sup> *Report by the Secretary General of the UN Commission on International Trade Law*, UN Doc A/7618 (1969) para. 48-50 y 57. 7618 A/CN.9.14, 1969, Annex, p. 2.

<sup>684</sup> Sentencia del Juzgado de Primera Instancia de Almería 88/2008 (Sección 7), de 30 de abril de 2010, ECLI: ES: JPI: 2010:35, JUR 2011/53843, F.D.89.

El valor jurídico de los incoterms<sup>®</sup> en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Parlamento europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008<sup>685</sup>, sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales y analizar su relación con los Incoterms<sup>®</sup>.

El Reglamento 593/2008 constituye junto con el Reglamento 1215/2012 “los ejes centrales del espacio judicial europeo”<sup>686</sup>.

### 3.3.3.1. Los Incoterms<sup>®</sup> y el Reglamento 593/2008

El Reglamento 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, también denominado Reglamento Roma I, es un texto normativo que uniformiza el derecho en el ámbito de la Unión Europea a través del método conflictual. Este primer aspecto ya lo diferencia claramente de los Incoterms<sup>®</sup> que son reglas de derecho material. Por este motivo el Reglamento 593/2008 remitirá a la ley material aplicable ya sea la elegida por las partes o en su defecto la que determine la regla de conflicto en base a los criterios que establecerá el propio Reglamento. El citado Reglamento gira en torno a la previsibilidad de la ley aplicable<sup>687</sup> y la seguridad en la búsqueda de una correlación entre “el foro y el *ius*”<sup>688</sup> que favorezca el tráfico mercantil. De esta forma, la ley que rige el contrato internacional es la misma con independencia del Estado miembro cuyos tribunales o autoridades diriman de la controversia<sup>689</sup>. Todo ello favorece la libre circulación y el reconocimiento mutuo de las resoluciones judiciales, reduciendo el *fórum shopping*. En definitiva, el Reglamento 593/2008 coordina el ordenamiento jurídico en

---

<sup>685</sup> Reglamento (CE) 593/2008 del Parlamento europeo y del consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (*DOUE* L 177 de 4 de julio de 2008, pp. 6-16), disponible en : <https://www.boe.es/doue/2008/177/L00006-00016.pdf>. En adelante este Reglamento es citado como Reglamento 493/2008.

<sup>686</sup> AGUILAR GRIEDER, Hilda, “Desafíos y tendencias en el actual Derecho Internacional Privado de los contratos”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, octubre 2012, Vol. 4, nº 2, p. 40.

<sup>687</sup> Considerando 16 del citado Reglamento establece que: “Con el fin de contribuir al objetivo general del presente Reglamento que es la seguridad jurídica en el espacio judicial europeo, las normas de conflicto de leyes deben presentar un alto grado de previsibilidad. No obstante, el juez debe disponer de un margen de apreciación con el fin de determinar la ley que presenta los vínculos más estrechos con la situación”.

<sup>688</sup> Establece en su considerando séptimo su deseo de coherencia con el Reglamento 44/2001 sobre competencia judicial (ahora modificado por el Reglamento 1215/2012 aplicable desde el 10 de enero de 2015). El considerando 17 del Reglamento 593/2008 puntualiza: “Por lo que se refiere a la ley aplicable, a falta de elección, los conceptos de “prestación de servicios” y de “venta de mercaderías” deben interpretarse del mismo modo que al aplicar el artículo 5 del Reglamento 44/2001 (actualmente modificado por el Reglamento 1215/2012) en cuanto a la venta de mercaderías y la prestación de servicios están cubiertos por dicho Reglamento”.

<sup>689</sup> Véase el considerando 6 del Reglamento 593/2008.

esta materia y es actualmente la más moderna regulación del derecho de los contratos internacionales<sup>690</sup>.

El Reglamento 593/2008, al igual que su predecesor, el Convenio sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales hecho en Roma el 19 de junio de 1980<sup>691</sup>, no contempla de forma expresa y directa los usos comerciales, ni ningún elemento propio de la denominada *lex mercatoria*. No hay ninguna mención a los usos comerciales en ninguna disposición del texto ni en su preámbulo. Sin embargo, en los documentos preparatorios se constata que el comité redactor se planteó la posible aplicación de instrumentos de la nueva *lex mercatoria* más elaborados como los Principios Unidroit o los Principios de derecho contractual europeo, PECL, pero descartaron la inclusión la expresión *lex mercatoria* que no consideraron lo suficiente precisa para constar como ley aplicable<sup>692</sup>. Este aspecto lo diferencia del Reglamento 1215/2012 relativo a la competencia judicial que contempla los usos comerciales en distintas disposiciones como estudiaremos en el próximo capítulo.

El ámbito de aplicación material del Reglamento 593/2008 engloba “las obligaciones contractuales en materia civil y mercantil” aunque establece ciertas excepciones<sup>693</sup>. Es un ámbito de aplicación mucho más amplio que el de los Incoterms<sup>®</sup> que solo regulan ciertos aspectos de un único contrato, el contrato de compraventa de mercaderías.

El ámbito de aplicación en el espacio del Reglamento 593/2008 es universal<sup>694</sup>, razón por la cual resultará aplicable con independencia de que la ley designada sea o no

---

<sup>690</sup> LEIBLE, Stefan, “La importancia de la autonomía conflictual para el futuro del derecho de los contratos internacionales”, *Cuadernos de derecho transnacional*, 2011, Vol. 3, nº 1, p. 220.

<sup>691</sup> Convenio sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales suscrito en Roma el 19 de junio de 1980, (DOCE 266 de 9 de octubre de 1980, pp. 1-19; DOUE-L-198080371), ratificado por España el 19 de julio de 1993 (BOE 171 de 19 de Julio de 1993), disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-1980-80371>.

<sup>692</sup> Véase al respecto, la *Proposal for a regulation of the European Parliament and the Council on the Law applicable to contractual obligations, Rome I, COM 2005, 650 final, December 15, 2005*: “To further boost the impact of the parties’ will, a key principle of the Convention, paragraph 2 authorizes the parties to choose as the applicable law a non-State body of law. The form of words used would authorize the choice of the UNIDROIT principles, the Principles of European Contract Law or a possible future optional Community instrument, while excluding the *lex mercatoria*, which is not precise enough, or private codifications not adequately recognized by the international community”.

<sup>693</sup> De conformidad con el artículo 1.2 del Reglamento 593/2008 no se aplica a temas como el estado civil y capacidad; a la excepción del interés nacional; a las obligaciones nacidas de testamentos y sucesiones; a regímenes matrimoniales, obligaciones derivadas de letras de cambio, pagarés y cheques; acuerdos de elección de foro; convenios de arbitraje y cláusulas compromisorias; obligaciones surgidas en el ámbito societario; trust ni contratos de seguro.

<sup>694</sup> Véase el artículo 2 del Reglamento 593/2008 que contempla que “la ley designada por el presente Reglamento se aplicará, aunque no sea la de un Estado miembro”.

El valor jurídico de los incoterms<sup>®</sup> en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

la de un Estado parte y cualesquiera que sean los elementos objetivos y subjetivos de la relación jurídica<sup>695</sup>. Es decir, se aplica con independencia de la residencia, domicilio o nacionalidad de las partes y de cualquier otra circunstancia como el lugar de ejecución o de celebración del contrato requiriendo sólo que las autoridades judiciales competentes sean las de un Estado miembro con la excepción de Dinamarca que no está vinculada por el Reglamento<sup>696</sup>.

El Reglamento 593/2008 se aplicará a los contratos celebrados después del 17 de diciembre de 2009<sup>697</sup>, difiriendo en el ámbito temporal de los Incoterms<sup>®</sup> que, como hemos establecido en el capítulo segundo, tienen carácter indefinido.

El Reglamento 593/2008 admite el principio de autonomía de la voluntad e incide sobre todo en el principio de la autonomía conflictual<sup>698</sup>. Los comerciantes elegirán libremente, de forma clara, la ley que regirá su contrato. Los límites al principio de autonomía de la voluntad serán los propios de las normas imperativas que en el Reglamento 593/2008<sup>699</sup> giran en torno a todas aquellas normas que no pueden derogarse por medio del contrato, las normas indisponibles, las normas imperativas de carácter internacional, así como las propias del derecho institucional que se concretan en las cláusulas de protección del derecho de la UE y del principio de subsidiariedad. Al igual que ocurre en el ámbito interno, el principio de protección de la parte débil de la relación litigiosa constituye un importante límite a la autonomía de la voluntad<sup>700</sup> y,

---

<sup>695</sup> El artículo 1.4 del Reglamento 593/2008 contempla que se considerarán Estados miembros todos los estados miembros a los que se aplica el presente Reglamento.

<sup>696</sup> El considerando 46 del Reglamento 593/2008 establece de forma expresa que: “De conformidad con los artículos 1 y 2 del Protocolo sobre la posición de Dinamarca anejo al Tratado de la Unión Europea y al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, Dinamarca no participa en la adopción del presente Reglamento y, por tanto, no está vinculada por el mismo ni sujeta a su aplicación”.

<sup>697</sup> En este aspecto, es preciso contemplar los artículos 28 y 29 del Reglamento 593/2008.

<sup>698</sup> El considerando 11 del Reglamento 593/2008 que establece que: “La libertad de las partes de elegir la ley aplicable debe constituir una de las claves del sistema de normas de conflicto en materia de obligaciones contractuales”. La libertad de elección de ley se plasma en el artículo 3 del citado Reglamento.

<sup>699</sup> El Reglamento 593/2008 contempla los límites a la libertad de elección de la ley aplicable en el artículo 3 apartado 3 y apartado 4. Las normas internacionales de carácter imperativo, por su parte, están recogidas en el artículo 9.

<sup>700</sup> El considerando 23 del Reglamento 593/2008 establece que: “En cuanto a los contratos celebrados con partes consideradas más débiles, es conveniente protegerlas por medio de normas de conflicto de leyes más favorables a sus intereses que las normas generales”. Se encuentran contempladas en los artículos 6 (contratos de consumo), 7 (contratos de seguro) y 8 (contratos de trabajadores). Estos últimos hacen referencia a límites impuestos en cuanto a la materia.



### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

consiguientemente, a la autonomía conflictual de las partes. Este aspecto no afecta a nuestro estudio ya que los Incoterms<sup>®</sup> se enmarcan en el ámbito de las transacciones entre profesionales del comercio en el que no aparece en principio una parte débil.

Sin embargo, el Reglamento 593/2008 presenta ciertas peculiaridades respecto a la elección de la ley rectora del contrato al permitir únicamente la elección de un derecho estatal vigente<sup>701</sup>. No permite, en consecuencia, que se rija por algún instrumento de los que constituyen la *lex mercatoria*, como sería el caso de los Principios Unidroit. Se aleja de la tendencia más moderna de la contratación internacional recogida en instrumentos como la Convención de Méjico<sup>702</sup>, y los Principios de La Haya sobre la elección de ley aplicable a los contratos internacionales, adoptados el 19 de marzo de 2015<sup>703</sup>, que abren la posibilidad de la aplicación de otras fuentes de derecho no estatales. La razón última de esta exclusión radica en que ninguna de estas reglas jurídicas es completa y remiten siempre a una ley estatal.

Las partes tienen plena libertad para elegir la ley aplicable a todo el contrato, esté o no vinculada con el mismo; ya sea con carácter previo o posterior a la suscripción del contrato o incluso modificar la ley inicialmente elegida. Su libertad abarca incluso la posibilidad de someter partes o aspectos del contrato a distintas leyes, *dépeçage*, siempre que la ley del contrato sea una ley estatal válida<sup>704</sup> y que no afecte a la coherencia del contrato. Es decir, no pueden sujetarse a distintas leyes obligaciones que guardan entre sí una mutua dependencia o interrelación. En el ámbito de nuestro estudio, en una compraventa internacional no cabe someter a leyes distintas el pago del precio y la entrega de la cosa, ya que se destruiría la coherencia sinalagmática del contrato.

---

<sup>701</sup> “*The Regulation provides a set of rules leading to a national law*”. PENADÉS FONTS, Manuel, “Commercial choice of law in context: looking beyond Rome”, *The Modern Law Review*, 2015, Vol. 78 (2) p. 242.

<sup>702</sup> Este aspecto se encuentra contemplado en los artículos 7 y 10 de la Convención interamericana sobre Derecho aplicable a los contratos internacionales, en la Quinta conferencia especializada Interamericana sobre Derecho Internacional Privado (CIDIP-V) hecho en México, el 17 de marzo de 1994, disponible en: <http://www.oas.org/juridico/spanish/tratados/b-56.html> .

<sup>703</sup> El Artículo 3 de los Principios de La Haya, de 2015 establece que: “Las partes pueden elegir, como Derecho aplicable al contrato, normas de derecho generalmente aceptadas a nivel internacional, supranacional o regional como un conjunto de normas neutrales y equilibradas, salvo estipulación en otro sentido del Derecho del foro”.

“*It is meant to ensure that the rules in question do not merely emanate from the parties’ contract or from a local industry*”. SAMIER Geneviève, “The Hague principles and the choice of a non-state “rules of law” to govern an international commercial contract”, *Brooklyn Journal of International Law*, 2014, Vol. 40, n° 1, p. 16.

<sup>704</sup> Este aspecto ya se desprendía de los trabajos preparatorios del Reglamento 593/2008, en particular del informe de los profesores Lagarde y Giuliano, que establecía que se había de tratar de leyes estatales.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

La libertad de elección de ley que ostentan las partes puede ejercerse de dos formas: ya sea expresamente o bien de forma tácita. La elección tácita de ley resultará, a tenor del Reglamento citado, “de manera inequívoca de los términos del contrato o de las circunstancias del caso”<sup>705</sup>.

Y es, en este ámbito donde es preciso plantearse si las reglas Incoterms®, más allá de las cuatro materias que regulan, pueden influenciar o servir de fundamento para la elección de la *lex contractus*. En nuestro estudio no hemos podido encontrar ningún indicio o prueba que acredite que exista vínculo alguno entre estos términos comerciales incorporados en el contrato de compraventa internacional de mercaderías y la ley aplicable o elegible por las partes. Por el contrario, sí que hemos podido corroborar la falta de incidencia de los Incoterms® en lo que respecta a la ley aplicable.

En esta línea se enmarca la resolución de la *High Court of Justice Queen’s Bench Division*, de 25 de julio 2013, relativa a un litigio entre una empresa japonesa denominada *Lupofresh Ltd Sapporo* y una sociedad inglesa *Breweries Ltd*,<sup>706</sup>, en la que el tribunal subrayó que, aunque los distintos contratos estaban redactados en inglés y contenían la regla *CIF UK Port*, no constituían indicios suficientes para presuponer la elección del derecho inglés, declarándose aplicable la ley japonesa. El tribunal manifiesta de forma expresa que: “*that the expression "CIF UK Port" is one familiarly used in contracts governed by English law, but as the judge said that does not demonstrate an implied choice of English law since such an expression could equally be found in a contract governed by a different system of law, as it is "universal in international maritime trade"*”. Es decir, el órgano jurisdiccional constata la inoperancia de las reglas Incoterms® a la hora de incidir en la determinación de la ley aplicable al ser en este caso la cláusula *CIF* un uso comercial universal del comercio marítimo que puede ser utilizado por distintos sistemas jurídicos. La citada resolución incluso recalca el carácter universal de los Incoterms® y su compatibilidad con cualquier sistema jurídico, y, por tanto, corrobora la imposibilidad de identificar los Incoterms® con un ordenamiento jurídico nacional determinado.

Esta resolución plasma el espíritu mismo de los Incoterms® que es un instrumento armonizador, de carácter neutro que no permite beneficiar a ninguna parte en la relación contractual, ni al vendedor ni al comprador, y es ajeno a cualquier ordenamiento jurídico.

El Reglamento 593/2008 asimismo se ocupa de contemplar los supuestos en que los comerciantes en sus acuerdos no pacten la ley aplicable o la elección que formulen sea inválida. En estos casos, el legislador de la UE, en el artículo 4 del Reglamento

---

<sup>705</sup> Con arreglo al artículo 3 del Reglamento 593/2008: “El contrato se regirá por la ley elegida por las partes. Esta elección deberá manifestarse expresamente o resultar de manera inequívoca de los términos del contrato o de las circunstancias del caso”.

<sup>706</sup> Sentencia inglesa de la *Court of Appeal (Civil division) on appeal on the High Court of Justice Queen’s Bench Division*, de 25 de julio de 2013, *Lupofresh Ltd v Sapporo Breweries Ltd*, 2013, EXCA Civ 948.

593/2008, establece una serie de criterios objetivos y fijos que determinarán la ley aplicable para ocho tipos de contratos establecidos en aras de conseguir la seguridad jurídica. En el caso del contrato de compraventa, el citado Reglamento establece un punto de conexión no jurídico, sino de carácter fáctico y mutable, condicionado a la residencia habitual<sup>707</sup> del vendedor. Es un criterio con carácter único, lo que le otorga cierta rigidez. Para contrarrestar esta rigidez, el legislador europeo establece en el Reglamento una cláusula de escape<sup>708</sup>, aplicable en aquellos supuestos en que, a partir del contenido del contrato y de las circunstancias del caso en concreto, se puede demostrar claramente que existe una ley más estrechamente conectada<sup>709</sup> que la ley designada por la norma de conflicto objetiva del apartado del artículo 4.1 del Reglamento 593/2008. Esta cláusula de escape busca una mayor vinculación del supuesto con una de las leyes, independientemente de su resultado material (si consigue un resultado material más ajustado o convincente), de conformidad con en el contenido del contrato, tal como establece el informe Lagarde y Giuliano<sup>710</sup>. No obstante, el recurso a esta cláusula de escape y la exclusión de la aplicación del Derecho del país de la residencia habitual del vendedor deberá contemplarse de forma estricta al ser de carácter excepcional.

En cualquier caso, podemos observar que, tanto en los textos normativos aplicables a nivel convencional como institucional, los criterios utilizados por el legislador para determinar la ley aplicable al contrato de compraventa internacional de mercaderías en defecto de elección por las partes, se basan en aspectos relativos a las partes contratantes, ya sea su establecimiento (Convención de Viena de 1980) o la residencia habitual del vendedor (Reglamento 593/2008), pero nunca giran en torno a la situación y lugar de entrega de las mercaderías que constituye el eje que regulan los Incoterms<sup>®</sup>.

---

<sup>707</sup> Véase el artículo 19 del Reglamento 593/2008.

<sup>708</sup> El artículo 4. 3 del Reglamento 593/2008 establece que: “Si del conjunto de circunstancias se desprende claramente que el contrato presenta vínculos manifiestamente más estrechos con otro país distinto del indicado en los apartados 1 y 2, se aplicará la ley de ese otro país”.

<sup>709</sup> Es una posición más objetiva, admitida de forma general en materia contractual que se concreta en “los lazos más estrechos entre el contrato y la ley aplicable”. Este punto de conexión viene del Derecho suizo, desarrollado por Adolf A. Schnitzer y la Jurisprudencia del Tribunal federal. Se busca la vinculación más cercana (*the closest and most real connection*), que pretendía obtener una solución más segura y previsible. De conformidad con esta teoría, la ley que gobernará el contrato será aquella, que tras analizar la totalidad del negocio jurídico aparezca como más vinculada con el mismo.

<sup>710</sup> “*The submission of the contract, in the absence of a choice by the parties, to the law appropriate to the characteristic performance defines the connecting factor of the contract from the inside, and not from the outside by elements unrelated to the essence of the obligation such as the nationality of the contracting parties or the place where the contract was concluded*”. Informe sobre la Convención de derecho aplicable a las obligaciones contractuales realizado por Mario Giuliano, Profesor de la Universidad de Milán, y Paul Lagarde, Profesor de la Universidad de Paris I, *Official Journal*, C 282, 31/10/1980, pp. 1-50.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

A pesar de que el Reglamento 593/2008 no habilita a elegir una norma no estatal, el legislador contempla la incorporación por referencia de reglas jurídicas informales<sup>711</sup>. Las partes pueden incorporar al contrato por esta vía diversos elementos de la *lex mercatoria*. Las cláusulas incorporadas de esta forma tendrán serán consideradas como pactos entre las partes, no constituirán derecho objetivo y, por tanto, será preciso determinar la ley aplicable al contrato. En el ámbito de los Incoterms®, tal como hemos reseñado, no suscita ninguna duda porque actúa en el ámbito de autonomía de la voluntad material y afecta únicamente a aspectos concretos del contrato de compraventa internacional. Una vez incorporados al acuerdo no sufrirá ninguna modificación, aunque en su caso se actualizasen las citadas reglas jurídicas informales.

En su considerando 14, el Reglamento Roma I establece que: “En caso de que la Comunidad adopte, en un instrumento jurídico oportuno, normas del Derecho material de los contratos, incluidas las condiciones generales, este instrumento podrá prever que las partes puedan elegir aplicar dichas normas”. En definitiva, lo único que exige el Reglamento 593/2008 es que las reglas transnacionales se ajusten a la *lex contractus* designada por las partes o en su defecto por el legislador. Parece como si dejase abierta la puerta a la aplicación de normas transnacionales si se encuentran dentro de un instrumento jurídico adecuado. Esta posibilidad fue la ambición inicial que motivó que los legisladores plantearan la Propuesta de Reglamento de normativa común de compraventa europea, en adelante denominada Propuesta CESL, que pretendía constituir una opción más al mismo nivel que las legislaciones estatales<sup>712</sup>.

### **3.3.3.2. Los Incoterms® y la propuesta de Reglamento de normativa común de la compraventa europea**

La Propuesta de Reglamento CESL de 11 de octubre de 2011, contenía una regulación material, moderna y completa del contrato de compraventa con carácter transfronterizo. Esta Propuesta de Reglamento fue objeto de una enmienda mediante la

---

<sup>711</sup> El Reglamento 593/2008 en su considerando 13 del Reglamento establece que: “El presente Reglamento no impide a las partes incorporar por referencia a su contrato un Derecho no estatal o un Convenio Internacional”.

<sup>712</sup> FERNÁNDEZ MASÍA, Enrique, “Optando por la normativa común de compraventa europea”, *Revista electrónica de estudios internacionales*, (REEI), 2012, nº 23, p. 12.

### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

Resolución del Parlamento Europeo, de 26 de febrero de 2014, y tras recibir múltiples críticas<sup>713</sup>, acabó siendo retirada<sup>714</sup> el 16 de diciembre de 2014.

La Propuesta de Reglamento CESL se centra en aquellos contratos de compraventa que cumplan los requisitos de ser “transfronterizos”<sup>715</sup> entre dos partes comerciantes que tengan su residencia habitual en Estados diferentes, cuando al menos uno de ellos, sea un Estado miembro<sup>716</sup>. No descarta esta propuesta, al igual que los Incoterms<sup>®</sup>, su eventual aplicación a compraventas a nivel nacional<sup>717</sup>.

Pese a que nunca llegó a aprobarse, el estudio de la Propuesta de Reglamento CESL es interesante porque, constituye un texto normativo relativo al contrato de compraventa de origen institucional que comparte algunos rasgos comunes con los Incoterms<sup>®</sup> y pese a que la Propuesta de Reglamento CESL, tiene un ámbito de aplicación más amplio, es una normativa que presenta una gran afinidad y compatibilidad con los Incoterms<sup>®</sup> en los ámbitos comunes.

Ambos instrumentos, de carácter armonizador, tienen como objetivo impulsar y facilitar el comercio en el ámbito del contrato de compraventa en aras de conseguir un mayor grado de seguridad jurídica. Ambas constituyen reglas de carácter material, aunque

---

<sup>713</sup> Esta Propuesta de Reglamento CESL de carácter facultativo tras su publicación recibió críticas por parte de diversos Estados europeos: Austria (su Consejo Federal), Bélgica (Senado), Alemania (*Bundestag*) y Gran Bretaña e Irlanda del Norte (Cámara de los Comunes) alegando que infringía el principio de subsidiaridad.

<sup>714</sup> En la Comunicación al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 16 de diciembre de 2014, la Comisión europea presenta su Programa de trabajo para el año 2015: Un nuevo comienzo COM (2014) 910, final, disponible en: ([http://ec.europa.eu/atwork/pdf/cwp\\_2015\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/atwork/pdf/cwp_2015_es.pdf)). En el Anexo 2 de la Comunicación, la número 60 contempla una reorientación de la propuesta CESL “para liberar plenamente el potencial del comercio electrónico en el mercado único digital” disponible en: [http://ec.europa.eu/atwork/pdf/cwp\\_2015\\_withdrawals\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/atwork/pdf/cwp_2015_withdrawals_es.pdf), p. 14.

<sup>715</sup> El artículo 4 de la Propuesta de Reglamento CESL se ocupa de regular los contratos transfronterizos: “1. Se podrá recurrir a la normativa común de compraventa europea para regular los contratos a distancia que sean contratos transfronterizos. 2. A efectos del presente Reglamento, un contrato entre comerciantes constituye un contrato transfronterizo si las partes tienen su residencia habitual en países diferentes, de los cuales uno, al menos, es un Estado miembro”.

<sup>716</sup> Dictamen del Comité Económico y Social Europeo (CESE) sobre la Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a una normativa común de compraventa europea (COM -2011-635 FINAL-2011/0284- COD. *Comité Económico y Social Europeo*, INT/600, Bruselas, 29 de marzo de 2012, 17 páginas, disponible en: (INT/600-CESE 800/2012 EN/RO. LRD/ORT/mc/sz/LRD/JCB/gf (documento en español).

<sup>717</sup> El artículo 13 de la Propuesta de Reglamento CESL abre la posibilidad a que se apliquen en el ámbito interno. Sin embargo, no parece muy lógico que dentro de un mismo país se excluya la normativa nacional (conocida por ambas partes) en favor de una opcional de tipo europeo.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

su carácter incompleto no desplaza la aplicación de las normas de conflicto<sup>718</sup> y asimismo ambas son de carácter facultativo<sup>719</sup> y neutro en lo que respecta a los intereses de las partes, cuando éstas no son consumidores<sup>720</sup>.

La Propuesta de Reglamento CESL es muy peculiar, ya que se presenta como un derecho alternativo<sup>721</sup> para las compraventas que reúnan los requisitos de aplicación de la citada Propuesta, requiriendo en su caso la exclusión expresa de otros textos normativos que de otra forma pudieran ser aplicables<sup>722</sup>. En estos casos, una vez acordada por las partes la aplicación de la Propuesta de Reglamento CESL<sup>723</sup>, ésta regirá el contrato, sustituyendo a las normas en materia de compraventa del derecho nacional que correspondería aplicar según las normas de conflicto. De esta forma, puede considerarse un segundo régimen de Derecho contractual dentro de los ordenamientos jurídicos de los distintos Estados miembros disponibles para las transacciones transfronterizas previo

---

<sup>718</sup> Véase al respecto la exposición de motivos de la Propuesta de Reglamento CESL que hace expresa referencia al hecho de que la normativa europea no cubrirá todos los aspectos del contrato de compraventa, por lo que en virtud del último apartado el considerando 10: “*El acuerdo sobre la utilización de la normativa común de compraventa europea no equivale a, ni debe confundirse con, la elección de la ley aplicable a tenor de las normas sobre el conflicto de leyes, y ha de entenderse sin perjuicio de ellas.* El presente Reglamento no afectará pues a ninguna de las normas en materia de conflicto de leyes en vigor”. En el mismo sentido se pronuncia el considerando 27: “*Todas las cuestiones de carácter contractual o extracontractual que no se contemplan en la normativa común de compraventa europea se rigen por las normas vigentes de la legislación nacional fuera del ámbito de dicha normativa común que son aplicables en virtud del Reglamento (CE) 593/2008 y del Reglamento (CE) 864/ 2007 o cualquier otra norma pertinente en materia de conflicto de leyes (cursiva añadida).*”

<sup>719</sup> Con arreglo al artículo 1.2 de la Propuesta de Reglamento CESL: “Las partes podrán excluir la aplicación de cualesquiera de las disposiciones de la normativa común de compraventa europea, así como introducir excepciones o modificar sus efectos, salvo que en dichas disposiciones se disponga lo contrario”.

<sup>720</sup> FERNÁNDEZ MASÍA, Enrique, “Optando por la normativa común de compraventa europea”, *Revista electrónica de estudios internacionales*, (REEI), 2012, nº 23, p. 5.

<sup>721</sup> El considerando 9 de la Propuesta de Reglamento CESL, establece que: “*This Regulation establishes a Common European Sales Law. It harmonizes the contract laws of the Member States not by requiring amendments to the pre-existing national contract law, but by creating within each Member State's national law a second contract law regime for contracts within its scope. This second regime should be identical throughout the Union and exist alongside the pre-existing rules of national contract law. The Common European Sales Law should apply on a voluntary basis upon an express agreement of the parties, to a cross-border contract*”. Por tanto, el legislador considera la Propuesta CESL como un “segundo régimen de derecho contractual”.

<sup>722</sup> El considerando 25 de la Propuesta de Reglamento CESL puntualiza que: “*Cuando sea aplicable a un contrato la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de Compraventa Internacional de mercaderías, la elección de la normativa común de compraventa europea debe requerir un acuerdo de las partes contratantes para excluir la aplicación de dicha Convención*”.

<sup>723</sup> La Propuesta de Reglamento CESL establece en su artículo 3 su carácter facultativo, así como contempla en su artículo 8.1 la necesidad de acuerdo entre las partes para la utilización de la citada propuesta, y en su artículo 11 las consecuencias de la utilización de la normativa común de compraventa europea.

acuerdo válido de las partes. Este texto normativo constituye un precedente de una propuesta de normativa material opcional por parte de la Unión Europea.

Por otro lado, la Propuesta de Reglamento CESL es un instrumento ambicioso tanto en su ámbito de aplicación personal como material. Engloba no solo los contratos entre empresas (B2B), sino también los contratos entre empresas y consumidores (B2C)<sup>724</sup>, abarcando en consecuencia no solo a los comerciantes sino también a los consumidores. Por el contrario, no está dirigido a particulares cuando ninguno de ellos es empresario<sup>725</sup>. Este aspecto constituye una diferencia clara respecto a los Incoterms<sup>®</sup> que están ideados y establecidos para el intercambio de mercaderías entre profesionales del comercio (no para consumidores), sin limitación alguna, en una situación de igualdad sin establecer diferencias entre grandes o pequeños comerciantes.

El cuanto al ámbito de aplicación material de la Propuesta de Reglamento CESL pretende abarcar no solo aspectos puntuales del contrato de compraventa como los Incoterms<sup>®</sup>, sino toda la problemática del mencionado contrato pudiendo incluso ser extrapolable a otros contratos sinalagmáticos<sup>726</sup>. Es la primera vez que un texto normativo de origen institucional pretende regular, de manera general, toda la vida del contrato de compraventa incluyendo aspectos como la validez del contrato, los vicios del consentimiento o la prescripción. Aunque presentaba diversos problemas sobre sus presupuestos de aplicación, tal como constató Sixto Sánchez Lorenzo<sup>727</sup>, se trata de un producto normativo de gran interés concebido como “un único *corpus* uniforme de normas de Derecho contractual plenamente armonizadas”<sup>728</sup> que aporta un gran número de definiciones y conceptos.

---

<sup>724</sup> El vendedor de bienes o suministrador de contenidos digitales ha de ser obligatoriamente un empresario, un comerciante. Por otro lado, la otra parte contratante, puede ser otra empresa, pero con la limitación de que una de ellas sea al menos una pequeña o mediana empresa (PYME). Utiliza para ello el concepto de PYME establecido en la Recomendación 2003/61 de la Comisión, de 6 de mayo de 2003.

<sup>725</sup> Su principal problema consiste en “el empeño de unificar el régimen de los contratos celebrados entre consumidores y los contratos comerciales”. SÁNCHEZ LORENZO, Sixto, “La propuesta de Reglamento relativo a una normativa común de compraventa europea y el Derecho internacional privado”, *Anuario Español de Derecho Internacional Privado*, 2011, n° 11, p. 60.

<sup>726</sup> VELASCO SAN PEDRO, Luis Antonio, “La Propuesta de Reglamento de Compraventa Europea: cuestiones generales, en especial, su campo de aplicación”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, octubre 2013, Vol. 5, n° 2, p. 472.

<sup>727</sup> SANCHEZ LORENZO, Sixto, *De Bruselas a La Haya, pasando por Roma y Viena: la normativa común de compraventa europea, Liber Amicorum Alegría Borrás*, 2012, Madrid, Marcial Pons, 2012, p. 828.

<sup>728</sup> Exposición de motivos de la Propuesta de Reglamento CESL, apartado relativo a los aspectos jurídicos de la propuesta, base jurídica, p. 10, disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0635:FIN:es:PDF>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

La Propuesta de Reglamento CESL se divide en tres partes. La primera parte está formada por 16 artículos y regula el ámbito de aplicación territorial, material y personal. La segunda parte, el Anexo I, incorpora un conjunto de normas materiales constitutivas de un régimen común europeo para la compraventa y los servicios auxiliares. Finalmente, el Anexo II incluye una ficha informativa estándar sobre la normativa común de compraventa europea que los empresarios han de facilitar a los consumidores antes de la celebración de los contratos.

Este ámbito de aplicación material aborda de forma directa aspectos regulados por los Incoterms® como son la entrega de las mercaderías y la transmisión del riesgo, regulando de forma exhaustiva las obligaciones de las partes. En lo que concierne a nuestro estudio, detalla la obligación del vendedor consistente en la entrega de las mercaderías, contemplando un precepto específico, el artículo 93<sup>729</sup> denominado “lugar de entrega” y a continuación otro relativo al modo de entrega.

La Propuesta de Reglamento CESL concreta el lugar de entrega de las mercaderías, en el supuesto de que no pueda determinarse de otra manera, al establecer el punto de recogida al primer transportista más cercano<sup>730</sup>. A diferencia de las reglas Incoterms® y de la Convención de Viena de 1980 ya no se hace referencia únicamente al primer transportista, sino que se puntualiza que sea “el más cercano”. Este aspecto obedece al hecho de que el ámbito material de la Propuesta de Reglamento CESL ya no regula únicamente la entrega de las mercaderías en el sentido físico de la palabra, es decir, bienes tangibles, como regulan los Incoterms®, sino que también incluye el suministro

---

<sup>729</sup> El artículo 93 de la Propuesta de Reglamento CESL regula el lugar de entrega de la mercadería y establece: “1. Cuando no pueda determinarse de otra manera, el lugar de entrega será: a) en caso de un contrato de compraventa de bienes de consumo o de un contrato entre un comerciante y un consumidor de suministro de contenidos digitales el lugar de residencia del consumidor en el momento de la celebración del contrato; b) *en cualquier otro caso, cuando el contrato de compraventa implique el transporte de bienes mediante un transportista o una serie de transportistas, el punto de recogida del primer transportista más cercano*; cuando el contrato no implique el transporte, el lugar del establecimiento comercial del vendedor en el momento de la celebración del contrato.2. Cuando el vendedor tenga más de un establecimiento comercial, el lugar del establecimiento comercial al que se refiere el apartado 1, letra b), será el que tenga un vínculo más próximo con la obligación de entrega” (cursiva añadida).

<sup>730</sup> El artículo 94 de la Propuesta de Reglamento CESL versa sobre el modo de entrega y establece que: “1. Salvo que se haya convenido otra cosa, el vendedor cumplirá su obligación de entrega: a) en caso de un contrato de compraventa de bienes de consumo o de un contrato entre un comerciante y un consumidor de suministro de contenidos digitales mediante la transmisión al consumidor de la posesión material o el control de los bienes o los contenidos digitales; b) *en otros casos en que el contrato incluya el transporte de los bienes por un transportista, poniéndolos a disposición del primer transportista para su transmisión al comprador* y entregando a este último cualquier documento necesario que le permita recoger los bienes en poder del transportista; o c) en casos que no entren dentro del ámbito de las letras a) o b), poniendo a disposición del comprador los bienes o los contenidos digitales, o los documentos representativos de los mismos en el caso de que se haya acordado que el vendedor solo tenga que entregar dichos documentos. 2. En las letras a) y c) del apartado 1, cualquier referencia al consumidor o al comprador incluye a un tercero, distinto del transportista, indicado por el consumidor o el comprador de conformidad con el contrato” (cursiva añadida).



3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

de bienes de contenido digital y la prestación de servicios relacionados con el mismo<sup>731</sup>, muchas veces de difícil localización.

Además, la Propuesta de Reglamento CESL va dirigida a los consumidores que, por definición, no son profesionales del comercio. Por esta razón el legislador ha concretado el punto de recogida del primer transportista más cercano, en un afán de determinar ese lugar y proteger al consumidor, quizá ajeno a las diferentes posibilidades que ofrecen los términos comerciales.

Asimismo, la Propuesta de Reglamento CESL establece el modo de entrega, que es equivalente a los preceptos contemplados en otros textos jurídicos, y utiliza la fórmula de ponerlas en poder del primer transportista para que las traslade al comprador. No utiliza la figura del porteador que consta en la Convención de Viena de 1980 sino que utiliza un lenguaje más adecuado a los tiempos actuales.

En clave de transmisión del riesgo<sup>732</sup> la Propuesta de Reglamento CESL sigue el modelo establecido en la Convención de Viena de 1980 y regula asimismo la compraventa de los bienes en tránsito.

Al igual que toda la normativa tanto nacional como internacional, en esta Propuesta de Reglamento CESL prima el papel de la autonomía de la voluntad<sup>733</sup> únicamente limitada por las normas imperativas<sup>734</sup>, que permite la introducción de los Incoterms<sup>®</sup> en virtud de la autonomía material expresa<sup>735</sup>. Siguiendo el espíritu de la

---

<sup>731</sup> El artículo 5 de la Propuesta de Reglamento CESL excluye la compraventa de inmuebles, valores o instrumentos financieros. Las enmiendas introducidas en 2014 restringieron su ámbito de aplicación a la contratación a distancia y de manera especial a la *on line*.

<sup>732</sup> El artículo 143 de la Propuesta de Reglamento CESL establece que: “En los contratos entre comerciantes, el riesgo se transmitirá en el momento en que el comprador reciba los bienes o los contenidos digitales o los documentos que representen a los bienes”.

ORTI VALLEJO, Antonio, “Concepto de incumplimiento del contrato, exoneración e incumplimiento justificado”, *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, 2016, Vol. 7. “el sistema de reparto de riesgos consistiría en que cada parte del contrato tenga que soportar los riesgos del incumplimiento de la obligación que voluntariamente ha asumido”.

<sup>733</sup> El considerando 30 de la exposición de motivos establece que: “El principio rector en que se sustenta la normativa común de compraventa europea debe ser la libertad de contratación. La autonomía de las partes debe limitarse únicamente cuando y en la medida en que sea indispensable, en particular por motivos de protección de los consumidores. En tal caso, debe indicarse claramente el carácter obligatorio de las normas en cuestión”.

<sup>734</sup> La Propuesta de Reglamento CESL define las normas imperativas en su artículo 2 relativo a las definiciones letra “v” como: “cualquier disposición cuya aplicación las partes no pueden excluir ni introducir excepciones o modificar sus efectos”.

<sup>735</sup> El artículo 1.1 de la Propuesta de Reglamento CESL establece que: “Las partes serán libres de celebrar un contrato, así como de determinar su contenido, sin perjuicio de las normas imperativas aplicables”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Convención de Viena de 1980, esta Propuesta de Reglamento CESL permite la posibilidad de que los Incoterms® sean considerados como usos comerciales, tanto con carácter interpretativo como normativo.

El legislador europeo, en la Propuesta de Reglamento CESL cree conveniente dedicar todo un precepto completo a los usos comerciales <sup>736</sup>, mientras que en el Reglamento 593/2008 obviaba cualquier mención a los mismos.

Aunque el artículo que regula propiamente los usos comerciales en la Propuesta de Reglamento CESL ya no se encuentra entre las disposiciones generales como sí sucedía en la Convención de Viena de 1980 los usos comerciales están muy presentes en todo el texto como ya se desprende del artículo 59 del Anexo I, en la parte tercera relativa a la evaluación del contenido del contrato, ubicado en el capítulo sexto que versa sobre la interpretación del contrato y que considera como cuestiones relevantes los usos y las prácticas. En cualquier caso, la regulación completa de los usos y las prácticas propiamente dichas se encuentra en el artículo 67<sup>737</sup> ubicado en el capítulo séptimo, relativo al contenido y efectos del contrato de compraventa. Este precepto engloba tres apartados, dos de ellos son idénticos a los contenidos en los Principios de Derecho Contractual Europeo (PECL) que analizaremos con detalle en un epígrafe posterior, y que son de fecha anterior a la Propuesta de Reglamento CESL. En el último apartado, el legislador exige que este uso no entre en conflicto con las cláusulas contractuales que se hayan negociado individualmente ni con las normas imperativas de la normativa común de la compraventa europea, recordando al segundo apartado del artículo 9 de la LUVI de 1964.

En el ámbito de nuestro estudio, que gira en torno al intercambio de mercaderías entre profesionales del comercio, causa sorpresa este apartado, ya que difícilmente un uso comercial seguido por las partes de forma habitual en el ámbito del contrato de compraventa transfronterizo atentará contra sus acuerdos individualmente negociados o contra las normas imperativas. En nuestra opinión este último apartado no era necesario en modo alguno, en lo que respecta a la compraventa entre profesionales del comercio,

---

<sup>736</sup> LOPEZ AZCONA, Aurora, “La europeización del derecho civil: crónica de un proyecto inconcluso”, *Actualidad Jurídica Iberoamericana*, IDIBE, n° 8, 2018, p. 517 establece que la Propuesta CESL formula: “una suerte de teoría general del contrato, aunque no de carácter exhaustivo”.

<sup>737</sup> El artículo 67 de la Propuesta de Reglamento CESL establece que: “1.- En un contrato entre comerciantes las partes quedarán sujetas a los usos que hayan aceptado que sean aplicables y a las prácticas entre ellas establecidas. 2.- Las partes quedarán sujetas a todo uso que cualquier comerciante en la misma situación de las partes consideraría generalmente aplicable. 3.- Los usos y las prácticas no obligarán a las partes en la medida que entren en conflicto con el acuerdo de las partes o con cualesquiera normas imperativas de la normativa común de la compraventa europea”. El artículo 5 de la Propuesta de Reglamento CESL establece la condición de razonabilidad: “Aquello que es “razonable” deberá ser objetivamente determinable teniendo en cuenta la naturaleza y propósito del contrato, las circunstancias del caso y los usos y las prácticas de las actividades comerciales y profesionales de que se trate”.

aunque si es necesario en el ámbito de los contratos de consumo, ya que en estos casos la práctica habitual no conlleva ningún tipo de negociación entre las partes.

Finalmente, pese a que la Propuesta de Reglamento CESL no hace ninguna referencia a los Incoterms<sup>®</sup> entendemos que éstos sí pueden ser considerados como usos comerciales en el ámbito de esta propuesta. Es indudable que, en la fecha de esta propuesta, en 2011, en el ámbito de la Unión Europea podemos considerar que cumplen los requisitos de ser usos que cualquier comerciante en la misma situación que las partes consideraría generalmente aplicables. Consecuentemente podemos afirmar que no solo los conocen, sino que los usan de forma habitual en sus contratos tal como hemos observado en las distintas resoluciones judiciales y laudos arbitrales.

En líneas generales, el legislador de la UE corrobora en esta Propuesta normativa todos los extremos regulados por las reglas Incoterms<sup>®</sup> tanto en lo relativo al lugar de entrega como la transmisión del riesgo, por lo que claramente se detecta su clara compatibilidad y afinidad con los distintos textos normativos provenientes de las diferentes fuentes formales.

#### **3.4. La interrelación entre los instrumentos normativos aplicables al contrato de compraventa internacional de mercaderías**

Una vez analizados los distintos instrumentos normativos aplicables al contrato de compraventa internacional de mercaderías es preciso determinar la interrelación existente entre ellos.

El Reglamento 593/2008, de fecha posterior a la Convención de Viena de 1980, respeta los compromisos adquiridos previamente por los Estados miembros<sup>738</sup> y regula de forma expresa, en su artículo 25, sus relaciones con otros Convenios<sup>739</sup>. En este sentido, el citado Reglamento no afecta a la aplicación de los Convenios internacionales suscritos por uno o más Estados miembros con anterioridad a la adopción del citado Reglamento y que regulen los conflictos de leyes en materia de obligaciones contractuales.

---

<sup>738</sup> El considerando 41 del Reglamento 593/2008 establece de forma expresa que: “El respeto de los compromisos internacionales contraídos por los Estados miembros implica que el presente Reglamento se entienda sin perjuicio de los convenios internacionales de los que son parte uno o varios Estados miembros en el momento de la adopción del presente Reglamento. Con el fin de hacer las normas más accesibles, la Comisión debe publicar una lista de los convenios correspondientes en el Diario Oficial de la Unión Europea basándose en la información transmitida por los Estados miembros”.

<sup>739</sup> El artículo 25 del Reglamento 593/08 establece que: “El presente Reglamento no afectará a la aplicación de los convenios internacionales en que sean parte uno o más Estados miembros en el momento de la adopción del presente Reglamento y que regulen los conflictos de leyes en materia de obligaciones contractuales. 2. No obstante, por lo que respecta a las relaciones entre Estados miembros, el presente Reglamento primará frente a los convenios celebrados exclusivamente entre dos o más Estados miembros en la medida en que dichos convenios versen sobre las materias reguladas por el mismo”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Por lo general, la Convención de Viena de 1980 se aplica con carácter preferente a las normativas conflictuales internacionales, como podría ser el Reglamento 593/2008, o autónomas, susceptibles de aplicarse a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, debido a la unificación material que realiza.

Ahora bien, como que la Convención no tiene la voluntad de aplicarse en todos los supuestos de compraventas internacionales sólo es aplicable a los supuestos contemplados en su ámbito de aplicación, recogidos en el Capítulo primero. En dicho Capítulo se establecen limitaciones a la aplicación de la propia Convención, tanto en función del ámbito de aplicación espacial asociado a las partes contratantes (artículo 1), como del ámbito de aplicación material de la compraventa (artículos 2 y 3).

Concretamente, el artículo 1.1 apartado a) de la citada Convención de Viena de 1980 establece como condición de aplicación que los contratantes tengan sus establecimientos en Estados diferentes (excluyendo así su aplicación a contratos de compraventa que no revistan rasgos de internacionalidad) y que éstos sean partes de la Convención.

Adicionalmente, aún en el supuesto de que la compraventa se formalizase entre partes, alguna de las cuales sita en un Estado que no haya suscrito la Convención, el apartado b) del mismo artículo también permite su aplicación de forma indirecta si las normas de Derecho internacional privado remiten a la ley de un Estado contratante. En este caso, las autoridades competentes de Estados no contratantes de la Convención de Viena de 1980 podrían llegar a aplicarla en función de cuál fuera el tratamiento procesal del derecho extranjero en dicho Estado.

Para contrarrestar los efectos y las dudas que originaba la aplicación de este mecanismo indirecto, el texto de la misma Convención de Viena de 1980 permite a los Estados realizar reservas a este apartado de conformidad con el artículo 95<sup>740</sup>. Armenia, China, Eslovaquia, Estados Unidos de América y la República Checa han hecho uso de la citada reserva<sup>741</sup> por lo que en su caso la Convención solo es aplicable entre empresas establecidas en Estados que la hayan suscrito.

Por otra parte, tal como hemos establecido, la Convención de Viena de 1980 no tiene la voluntad de aplicarse a todos los supuestos de compraventas internacionales. En

---

<sup>740</sup> Con arreglo al artículo 95 de la Convención de Viena de 1980: “Todo Estado podrá declarar en el momento del depósito de su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión que no quedará obligado por el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1 de la presente Convención”.

<sup>741</sup> “El origen de esta posibilidad de reserva se encuentra en el deseo de algunos Estados socialistas en el momento de elaboración de la Convención, de no restringir excesivamente el ámbito de aplicación de sus leyes especiales en materia de comercio exterior”. ARENAS GARCÍA, Rafael, “Capítulo 5, Compraventa y transporte internacional de mercaderías”, en FERNANDEZ ROZAS, José Carlos, ARENAS GARCÍA, Rafael, DE MIGUEL ASENSIO, Pedro Alberto, *Derecho de los negocios internacionales* de 5º edición, Editorial Iustel, Madrid, 2016, p. 403.

### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

los artículos 2 y 3 se especifican aquellos objetos o materias excluidos de forma explícita, tales como de embarcaciones o buques, bienes inmateriales, servicios, etc.

Asimismo, el artículo 4 especifica que, salvo que se indique lo contrario, la Convención no regula la validez del contrato de compraventa, ni la de ninguna de sus estipulaciones como pueden ser la relativa a la entrega de las mercaderías o la transmisión del riesgo, ni la validez de los usos comerciales (de especial relevancia en nuestro estudio)<sup>742</sup> (precisamente todos estos aspectos sí se regulan de forma expresa por el Reglamento 593/2008, tal como establece de forma expresa el artículo 10 del citado Reglamento<sup>743</sup>). En cuanto a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías, especialmente excluido del ámbito de aplicación de la Convención de Viena, se regularán de conformidad con las normas de conflicto autónomas.

Por último, el artículo 5 excluye, explícitamente, la aplicación de la Convención respecto de la determinación de responsabilidades en el caso de perjuicios de carácter personal.

En cualquier caso, la propia Convención de Viena de 1980 establece en su artículo 6 que, incluso en aquellos supuestos en los que sí es aplicable por cumplirse los requisitos establecidos en el Capítulo 1, ésta no se aplicará si así lo establecen las partes contratantes y lo indican de forma expresa (en cuyo caso el Reglamento 593/2008 determinaría la ley rectora del contrato de compraventa internacional<sup>744</sup>) o si tácitamente las partes contratantes, de conformidad con el artículo 3 del citado Reglamento, estipulan como ley aplicable al contrato de compraventa de mercaderías la ley de un Estado que no sea parte en la Convención de Viena de 1980.

En otras palabras, el Reglamento 593/2008, de aplicación universal, resulta aplicable para determinar el derecho aplicable a los aspectos del contrato de compraventa internacional de mercaderías que no están regulados por la Convención de Viena de 1980

---

<sup>742</sup> El artículo 4 de la Convención de Viena de 1980 establece que: “La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, esta no concierne en particular: a) a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso; b) a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercancías vendidas”.

<sup>743</sup> El artículo 10 del Reglamento 593/2008 relativo al consentimiento y validez material establece: “1. La existencia y validez del contrato o de cualquiera de sus disposiciones, estarán sometidas a la ley que sería aplicable en virtud del presente Reglamento si el contrato o la disposición fueran válidos. 2. Sin embargo, para establecer que no ha dado su consentimiento, cualquiera de las partes podrá referirse a la ley del país en que tenga su residencia habitual si de las circunstancias resulta que no sería razonable determinar el efecto del comportamiento de tal parte según la ley prevista en el apartado 1”.

<sup>744</sup> En la medida en que las autoridades competentes sean las de un Estado miembro de la Unión Europea, con la excepción de Dinamarca.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

o que aun estándolo los Estados deciden realizar una reserva o las partes contratantes excluyen su aplicación al contrato de compraventa que las vincule.

Es preciso puntualizar que, de conformidad con el artículo 28 del Reglamento 593/2008, todavía podría ser de aplicación el Convenio de Roma de 1980 que afectaría a contratos celebrados con anterioridad al 17 de diciembre de 2009, fecha de entrada en vigor de este Reglamento, tal como se ilustra mediante la sentencia del Juzgado de primera instancia nº 1 de Fuenlabrada, de 11 mayo de 2012<sup>745</sup>.

Desde la perspectiva del ordenamiento jurídico español, el Reglamento 593/2008 desplaza el artículo 10.5 de nuestro Código Civil salvo en los supuestos infrecuentes a fecha de hoy de contratos celebrados con anterioridad al 1 de septiembre de 1993, que es la fecha de la entrada en vigor en España del Convenio de Roma de 1980, antecedente del Reglamento 593/2008.

En definitiva, observamos que, aunque en líneas generales prevalece la aplicación de la Convención de Viena de 1980 respecto al Reglamento 593/2008 u otros textos, ésta no cubre todos los supuestos ni todos los aspectos del contrato por lo que es necesaria la articulación de distintos textos para la adecuada regulación del contrato de compraventa internacional. Así, pues, “no pueden dejar de considerarse las normativas conflictuales de origen internacional o autónomo susceptibles de aplicarse a los contratos de compraventa internacional de mercaderías”<sup>746</sup> con lo que se mantiene un régimen dual.

Finalmente, podemos reseñar que todos los textos normativos referenciados de origen estatal que regulan la compraventa internacional de mercaderías se relacionan de forma pacífica con los Incoterms® facilitando y fomentando la utilización de estas reglas en los aspectos puntuales que regulan. No obstante, ni la Convención de Viena de 1980, ni el Reglamento 593/2008 ni ninguna ley nacional contempla la posibilidad de que las

---

<sup>745</sup> “En la determinación de la ley aplicable debe considerarse, en primer lugar, que *el contrato es anterior al 17 de diciembre de 2009*, luego no rige el Reglamento 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I). No obstante, *la Compraventa sí podría estar sujeta al Convenio de Roma de 19 de junio de 1980 sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales*, vigente en todos los Estados de la Unión Europea. En nuestro caso, la ley aplicable sería la italiana por ser la entrega de la Máquina la «prestación característica» (art. 4.1 y 2 CR). Hay consenso doctrinal en que la prestación característica en el contrato de compraventa es la no dineraria [recientemente, con valor interpretativo, art. 4.1 a) Roma I]. *Sin embargo, el Convenio de Roma cede ante normativas especiales (art. 21) y la Convención de Viena es Derecho material especial uniforme en materia de compraventa internacional de mercaderías, supuesto que la Compraventa vincula a empresas de Italia y España que son países contratantes ( art. 1.1 a) de la Convención de Viena de 1980 ; constando en el BOE la ratificación de Italia de 11-12-1986 y la adhesión de España de 24-7-1990]* y porque la Compraventa es una compraventa de mercaderías en el sentido de la Convención (véase art. 3.1 de la Convención de Viena de 1980) siendo la Máquina producida en Italia, desmontada para su transporte y nuevamente ensamblada en España”. Sentencia 114/2012 del Juzgado de Primera Instancia nº 1 de Fuenlabrada, de 11 de mayo de 2012, ECLI: ES: JPI:2012:21, F.D.2º (cursiva añadida).

<sup>746</sup> ARENAS GARCÍA, Rafael, “Capítulo 5, Compraventa y transporte internacional de mercaderías”, en FERNANDEZ ROZAS, José Carlos, ARENAS GARCÍA, Rafael, DE MIGUEL ASENSIO, Pedro Alberto, *Derecho de los negocios internacionales* de 5º edición, Editorial Iustel, Madrid, 2016, p. 392.

### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

reglas Incoterms<sup>®</sup> puedan determinar la ley aplicable al contrato de compraventa internacional ya sea de forma directa ni indirecta. Las reglas Incoterms son términos comerciales de carácter internacional que no se identifican con ningún sistema jurídico, sino que sirven para adecuar la regulación legal a la práctica comercial.

#### 3.5. Los Incoterms<sup>®</sup> y otras reglas jurídicas de naturaleza comercial privada

Tras el estudio de las diferentes fuentes formales del ordenamiento jurídico analizaremos las fuentes informales que completan las reglas de derecho<sup>747</sup> aplicables a la compraventa internacional de mercaderías.

Tal como apuntábamos en epígrafes anteriores, el legislador permite la existencia de reglas jurídicas creadas por distintos sujetos no estatales, en unas áreas determinadas, al admitir el papel predominante de la autonomía de la voluntad en las relaciones comerciales y determinar de forma expresa sus límites. Esta posibilidad se basa tal, como hemos analizado, en la propia actuación del legislador que en su normativa de origen estatal admite el carácter normativo de los usos del comercio internacional y, de forma indirecta, la capacidad de los grupos sociales para la creación de reglas especiales<sup>748</sup>. Estas reglas se encuentran entre el derecho interno y el internacional, formando lo que muchos autores han denominado “derecho transnacional”. El objetivo de esta normativa informal es regular de forma adecuada las transacciones económicas internacionales, evitando el conflicto de leyes, o su reducción, al considerar los comerciantes los conflictos de leyes como una innecesaria complicación legal<sup>749</sup>.

Con la finalidad de completar los derechos de origen estatal<sup>750</sup>, en los últimos tiempos ha aflorado el fenómeno denominado *nueva lex mercatoria*, tal como acreditan las diversas resoluciones judiciales y arbitrales<sup>751</sup>. La *nueva lex mercatoria* engloba

---

<sup>747</sup> FRY, Jason, GREENBERG, Simon, MAZZA; Franzesca, Publicación ICC 729-E, *The Secretariat's guide to ICC arbitration*, 2012, para 3-761, incluye bajo este término todo tipo de manifestaciones jurídicas, desde la Convención de Viena, los Principios Unidroit, los PECL, leyes modelo UNCITRAL... un conjunto ilimitado de normas de muy distinta procedencia tanto estatales como no estatales.

<sup>748</sup> GONZALEZ CAMPOS, Julio D, “Diversification, spécialisation, flexibilisation et matérialisation des règles de Droit International Privé”, *Recueil des Cours*, 2000, Vol. 287, p. 146.

<sup>749</sup> M. SCHMITTHOFF, Clive, *International Trade Usages*, Special Issue, Institute of International Law and Practice, Publicación ICC 440/4, Paris, septiembre 1987.

<sup>750</sup> Véase al respecto artículo 31 de la Ley sobre Derecho Internacional Privado de Venezuela de 1998.

<sup>751</sup> El laudo arbitral nº 9875 de la *ICC International Court of Arbitration*, 1999, disponible en : [www.unilex.info/principles/case/675](http://www.unilex.info/principles/case/675). En una disputa entre una Sociedad francesa y una japonesa en que no se había determinado la ley aplicable, el tribunal arbitral concluyó que : “*The most appropriate ‘rules of law’ to be applied to the merits of this case are those of the ‘lex mercatoria’, defined as ‘the rules of law*

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

diferentes manifestaciones como los códigos de conducta, las leyes modelo, los contratos tipo y los distintos Principios, entre otros.

En nuestro estudio nos centraremos en los distintos Principios, en los Principios Unidroit (UPICC) y en los Principios de Derecho Contractual Europeo (PECL), que regulan de forma expresa los usos comerciales, entre los que se encuentran las reglas Incoterms®.

Estos Principios se caracterizan por estar creados por expertos juristas, en su mayoría profesores, por lo que las reglas que crean tienen un matiz académico y se califican como *Droit savant*. Sus autores no participan del comercio, sino que contemplan de cerca las controversias que surgen y estudian la situación. Estos Principios ya no recogen una manifestación espontánea de los comerciantes para regir de forma adecuada sus transacciones, sino que se trata de una creación deliberada realizada por expertos, aunque con un lenguaje claro y acorde con el tráfico comercial. Como consecuencia, estas reglas jurídicas adquieren la forma de Principios. Estos Principios gozan de una gran perfección técnica, constituyendo unas reglas redactadas en lengua inglesa mucho más evolucionadas y completas que el núcleo de la *lex mercatoria* dotadas de una gran calidad jurídica. El término Principios aparece con un significado concreto que no se asocia con el concepto de principios generales del derecho<sup>752</sup>, que constituían criterios vagos de difícil aplicación práctica.

Estos Principios están inspirados de forma clara y directa en la normativa aplicable, no en las prácticas, usos comerciales o costumbres de los comerciantes. Por tanto, no son un reflejo de la autorregulación de los operadores del comercio fundada exclusivamente en el principio de autonomía de la voluntad. Son reglas que buscan reducir los vacíos existentes entre los distintos sistemas jurídicos.

Uno de los rasgos fundamentales de los Principios es su ambición jurídica. Constituyen un conjunto de reglas que, partiendo de las diferencias entre los distintos sistemas contractuales, intentan realizar un código completo de obligaciones que pueda ser utilizado por cualquier comerciante del mundo.

---

*and usages of international trade which have been gradually elaborated by different sources such as the operators of international trade themselves, their associations, the decisions of international arbitral tribunals and some institutions like UNIDROIT and its recently published Principles of International Commercial Contracts”.*

<sup>752</sup> “Pour principes généraux du droit du commerce international, on entendra toutes les règles qui ne sont pas tirées d’un seul ordre juridique étatique mais qui sont dégagées soit de la comparaison : des droits nationaux, soit directement des sources internationales, telles que les conventions internationales, en vigueur ou non, ou la jurisprudence des tribunaux internationaux”, GAILLARD, Emmanuel, “La distinction des principes généraux de droit et des usages du commerce international”, *Études offertes à Pierre Bellet*, 1991, Ed. Littet, 1991, p. 203.



### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

En consecuencia, los Principios presentan un carácter general<sup>753</sup> y abstracto frente a la concreción y exactitud propios del núcleo la *lex mercatoria*. La finalidad de la *nueva lex mercatoria* es responder a las necesidades de toda la comunidad, no únicamente a las necesidades específicas de los comerciantes.

Finalmente, es preciso constatar que los Principios son un producto reciente mientras que la *lex mercatoria* abarca unos instrumentos en líneas generales, con una larga historia y tradición.

Esta denominada *nueva lex mercatoria*, en nuestra opinión, está alejada del núcleo de la *lex mercatoria* y difícilmente puede ser considerada como tal al desvirtuar su esencia y no englobar sus rasgos característicos. No son reglas creadas por los comerciantes de forma espontánea ni dirigidas únicamente para los comerciantes en aras a facilitar sus transacciones. Por tanto, en nuestra opinión solo comparten la denominación, pero no sus fundamentos ni su espíritu.

#### 3.5.1. Los Incoterms<sup>®</sup> y los Principios Unidroit

En 1968, en el seno del Instituto Internacional para la unificación del derecho privado (UNIDROIT), surgió la idea de crear un cuerpo normativo para los contratos comerciales internacionales. Dos años más tarde, en 1970, un grupo de profesores<sup>754</sup> realizaron los estudios preliminares para la elaboración de un *restatement* internacional de los principios generales del derecho de los contratos en los que participaron como observadores diversos miembros de la Cámara de Comercio Internacional<sup>755</sup>.

Los Principios Unidroit son fruto del trabajo de un grupo de expertos en Derecho provenientes de cuatro continentes dirigidos por el profesor Joachim Bonell que intervienen a título personal y no actúan en nombre de ningún Estado ni representan ningún sistema jurídico<sup>756</sup>.

---

<sup>753</sup> “*Les règles coutumières de la lex mercatoria sont les usages et les principes. Les usages sont des règles qui présentent un caractère particulier inéluctable, tandis que les principes sont des règles plus générales, dans leur sphère géographique d’application*”. STRENGER, Irineu, “La notion de *lex mercatoria* en droit du commerce international”, *Recueil des Cours*, 1991, Vol. I, Libro 227, p. 235.

<sup>754</sup> Los profesores René David, Clive M. Schmitthoff y Tudor Popescu en representación, respectivamente, de los sistemas de tradición romanística, del *common law* y de los países socialistas.

<sup>755</sup> Emmanuel Jolivet, director de la Corte de Arbitraje de la CCI, Horacio Grigera Nón y Anne Marie Whitesell.

<sup>756</sup> Los Principios Unidroit son considerados por algunos autores como “un reflejo de la globalización del Derecho, pues se han elaborado al margen de los legisladores nacionales y pretenden tener una validez jurídica y una aplicación planetaria”. CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis y CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier, *Derecho Internacional Privado*, 14<sup>º</sup> edición, Granada, Editorial Comares, 2013, Vol. II, pie de página de la p. 680.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Al igual que ocurrió con los Incoterms® las fuentes de inspiración e influencias de los Principios Unidroit son instrumentos normativos modernos y pioneros, entre otros, la Convención de Viena de 1980, el Código de Comercio Uniforme Norteamericano, el Código Civil Holandés de 1992 (muy influenciado por el *Case Law*), y el Código civil de Quebec.

Los Principios Unidroit comparten el carácter armonizador de los Incoterms® al constituir un conjunto de reglas que no se identifica con ningún sistema jurídico y que engloba tendencias del derecho civil y el *common law*. Fueron publicados tras quince años de trabajos preparatorios, originariamente en 1994 y posteriormente revisados en 2004<sup>757</sup>, 2010 y 2016<sup>758</sup>, englobando nuevas materias. Estos Principios, al igual que los Incoterms®, han recibido el respaldo y reconocimiento de Organizaciones como la UNCITRAL<sup>759</sup>.

Formalmente, y aunque ambos instrumentos son de carácter material, los principios Unidroit difieren del núcleo de la *lex mercatoria* al estar redactados bajo la forma de una especie de codificación de origen privado denominada *restatement*. Esta técnica busca los principios comunes entre los distintos ordenamientos jurídicos y a la vez aporta mucha más información<sup>760</sup>. Los Principios Unidroit no eligen la base común, la solución aceptada por más Estados, como ocurría con los Incoterms®, sino la que se

---

<sup>757</sup> Esta primera revisión adopta 61 artículos nuevos e incluye las facultades de los apoderados, compensación, cesión de derechos y obligaciones, cesión del contrato y prescripción.

<sup>758</sup> La última edición se adaptó a los contratos de larga duración. La anterior edición, de 2010, incluyen secciones relativas a la ilicitud (Sección 3, capítulo 3), obligaciones condicionales (sección 3 capítulo 5), pluralidad de deudores y acreedores (capítulo 11).

<sup>759</sup> “*The endorsement of UPICC by UNCITRAL is by no means a declaration of intention by UNCITRAL to consider UPICC in the same foot as the CISG or to consider that they are general principles of which the CISG is based*”. PERALES VISCASILLAS, Pilar, “Applicable Law, the CISG, and the future Convention on International Commercial Contracts”, *Villanova Law Review*, 2013, Vol. 58, p. 736.

<sup>760</sup> Laudo 9.797/2000 del Tribunal arbitral internacional de la CCI, de 28 de julio de 2000, *The ICC International Court of arbitration*, Bulletin 2001, Vol. 12, n° 2, p. 100. Establecía que los Principios Unidroit “constituyen en esencia un *restatement* de aquellos “principios directores” que han encontrado consenso universal, porque representan la base de la mayoría de las nociones fundamentales que han sido aplicadas, respetuosamente, en la práctica arbitral”.

“*A restatement is formulated like a code however it provides more information. The provisions state the rule followed by comments which explain the rule and by reporter’s notes which provide references to decisions, statutes, and treaties considered as supportive authority*”. BOELE-WOELKI, Katharina, “Unifying and Harmonizing substantive law and the role of conflicts of laws”, *Recueil des Cours*, 2009, Vol. 340, p. 328.

### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

adapta mejor a la situación, la denominada *better rule approach*<sup>761</sup> sin aportar ningún elemento creativo. En realidad, los Principios Unidroit constituyen un moderno código de obligaciones regula toda la vida del contrato, un *iter contractus* de una gran calidad técnica<sup>762</sup>. Los citados Principios son más completos y están mejor estructurados que muchos textos normativos internacionales anteriores<sup>763</sup>. Su estructura está formada por once capítulos que contienen los preceptos seguidos de un comentario explicativo, que algunas veces es ilustrado con ejemplos<sup>764</sup> pero que no van acompañados de anotaciones formadas por referencias doctrinales y jurisprudenciales, ya que sus autores no querían hacer alusión a ningún ordenamiento jurídico nacional en particular.

De todo ello se deduce que los Principios Unidroit comprenden un conjunto de reglas generales, de carácter abstracto y dotadas de una gran perfección jurídica muy alejadas del carácter casuístico, concreto y práctico que ostentan los Incoterms<sup>®</sup>. Por esta razón, autores como Roy Goode consideran a los Incoterms<sup>®</sup> como *rules of practice*, mientras que los Principios Unidroit son considerados como *rules of law*<sup>765</sup>.

Sin embargo, y aunque constituyan un conjunto de reglas bien elaborado, los Principios Unidroit no prescinden de la ley nacional a la que recurren en múltiples ocasiones. No constituyen un texto completo, autosuficiente para regular toda la vida del contrato, remitiéndose en diversas ocasiones a las soluciones propias de la normativa estatal que puede ayudar a integrar, completar o cubrir lagunas, o para determinar la validez de determinadas cláusulas. Comparten, por tanto, con las reglas Incoterms<sup>®</sup> su carácter incompleto pese a regular gran parte de la vida de los contratos. En definitiva, tal

---

<sup>761</sup> PABLO ROMERO GIL-DELGADO, María Concepción, “Avances en la aplicación de los Principios Unidroit sobre los contratos internacionales. Cláusulas modelo para los contratantes”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, 2014, Vol. 6, nº 1, p. 255.

<sup>762</sup> Constituyen: “un cuerpo orgánico de reglas que goza de una gran calidad técnica”. CARRASCOSA GONZALEZ, Javier, “Elección múltiple y elección parcial de la ley aplicable al contrato internacional”, *Anales de Derecho*, Universidad de Murcia, 2000, Número 18, p. 32.

<sup>763</sup> El texto de los Principios Unidroit es más completo y está mejor estructurado que la Convención de Viena de 1980, en lo que respecta a la regulación del contrato de compraventa.

<sup>764</sup> “*The black letter rules (articles) 211 divided in 11 chapters in the current 2016 edition, each of which is accompanied by comments and illustrations largely based on actual cases and intended to explain the reasons for the black-letter rule and the different ways in which it may operate in practice*”. BONELL, Michael Joachim, “The law governing international commercial contracts: hard law versus soft law”, *Recueil des Cours*, 2016, Vol. 388, p. 23.

<sup>765</sup> “*The Unidroit Principles offer a set of rules produced and agreed by Scholars representative of the main legal families of the world which through deriving their inspiration from many legal systems, are not the rules of anyone system and in various instances offer new solutions*”. GOODE, Roy, “Rule, Practice and pragmatism in transnational commerce law”, *International and Comparative Law Quarterly*, 2005, Vol. 54, nº 3, p. 553.

El valor jurídico de los incoterms<sup>®</sup> en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

como subraya Ralf Michaels<sup>766</sup>, “*UPICC can be chosen as rules of law (the language of most arbitration legislation) but not as law (the language of most State rules of choice of law)*”.

La naturaleza jurídica de los Principios Unidroit ha sido objeto de debate por parte de la doctrina. En líneas generales, al igual que ocurre con los Incoterms<sup>®</sup>, constituyen unas reglas atípicas que no se encasillan en ninguna de las fuentes del derecho. Los Principios Unidroit no son ley, ni costumbre, ni tampoco pueden considerarse como principios generales de derecho propiamente dichos. Constituyen un conjunto de reglas que recogen un estudio de derecho comparado y que se presenta como una tentativa de unificación legislativa, que puede ser utilizada para interpretar o complementar instrumentos internacionales de derecho uniforme<sup>767</sup> o de derecho nacional.

Los autores de los Principios los consideraron como una manifestación de la *lex mercatoria* como se contempla en su preámbulo<sup>768</sup>, que hace referencia de forma expresa a la *lex mercatoria*, y se consideran como parte de ella. No obstante, los Principios Unidroit forman una expresión mucho más perfecta técnicamente que “al unirse con reglas universales del derecho contractual estatal ya consolidadas e integrarse en el contrato por elección de las partes, lo apartan de la tradicional *lex mercatoria* como manifestación espontánea del tráfico comercial y por ahí su “especialidad” o fisonomía singular, con la consiguiente posibilidad de denominarlo *ius mercatorum* renovado”<sup>769</sup>.

Una vez determinadas sus principales características es preciso abordar sus distintos ámbitos de actuación. Tal como su nombre apunta, “Principios sobre los contratos comerciales internacionales”, su ámbito de aplicación material es muy ambicioso ya que pretende otorgar soluciones que cubran la problemática de todo tipo de contratos comerciales, prescindiendo de regular únicamente cuatro aspectos del contrato

---

<sup>766</sup> MICHAELS, Ralf, “The Unidroit Principles as global background law”, *Unif L. Rev.*, 2014, Vol. 19, p. 654.

<sup>767</sup> Estos Principios Unidroit (posteriores en el tiempo) pueden servir como medio de interpretación y fuente supletoria para la Convención de Viena de 1980 cuando ésta presente lagunas o ambigüedades. SÁNCHEZ LORENZO, Sixto, “La unificación del derecho comercial internacional”, *Revista Derecho Internacional privado, Globalización y comercio internacional*, Actas de las XX Jornadas de la Asociación española de profesionales del Derecho Internacional y Relaciones Internacionales, Coordinado por Juan Manuel de Faramiñán Albert, 2005, p. 240.

<sup>768</sup> “Estos Principios pueden aplicarse cuando las partes hayan acordado que su contrato se rija por principios generales de derecho, la “*Lex Mercatoria*” o expresiones semejantes”, disponible en: [www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/.../blackletter2010-spanish.pdf](http://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/.../blackletter2010-spanish.pdf). En el mismo sentido véase <http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2016/principles2016-e.pdf>.

<sup>769</sup> SIERRA FLORES, María, “Los Principios Unidroit como Derecho Universal de la Contratación internacional”, *Congreso Internacional de La Rioja, Contratación y arbitraje mercantil internacional*, 17-07-2009, pp. 13 y 14.

### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

de compraventa como los Incoterms<sup>®</sup>. Los Principios Unidroit no se ocupan de forma específica del contrato de compraventa sino de los contratos comerciales internacionales en general. En el ámbito de nuestro estudio, no abarcan el cumplimiento de la obligación de entrega y transmisión de riesgo en concreto en la compraventa, sino que hacen una referencia general al cumplimiento de las obligaciones, en su artículo 6.

Los Principios Unidroit no tienen un ámbito de aplicación espacial específico. Al igual que ocurre con otros productos propios del *soft law*, carecen de autoridad para establecer el territorio donde serán vinculantes, atendido su carácter facultativo. Constituye un instrumento de alcance universal aplicable tanto a los contratos internacionales como a los nacionales, dirigido a cualquier comerciante que realice un contrato comercial excluyendo de forma expresa el ámbito del derecho de los consumidores.

Su ámbito de aplicación temporal, como el de cualquier producto no legislativo de carácter dispositivo, es de carácter indefinido. Los contratantes podrán utilizar los Principios Unidroit desde su primera publicación (1994), estableciéndolo de forma expresa en sus contratos.

En cuanto a su relación con los Incoterms<sup>®</sup>, en primer lugar, se trata de un conjunto de reglas destinado a los comerciantes que recoge la libertad de negociación como un principio esencial para garantizar la sana competencia entre comerciantes involucrados en el comercio internacional<sup>770</sup>. El principio de autonomía de la voluntad no es ilimitado y no debe contravenir ni las normas de carácter imperativo<sup>771</sup>, ni el principio de buena fe ni la lealtad negocial<sup>772</sup>. Los Principios Unidroit evitan dar una definición de las normas de carácter imperativo y remiten a la legislación aplicable en cada caso concreto<sup>773</sup>.

Los Principios Unidroit, desde su primera redacción, se ocupan de regular los usos comerciales y al igual que ocurría con la Convención de Viena de 1980, los Principios Unidroit establecen que los usos comerciales prevalecen sobre los mismos Principios. La regulación específica de los usos comerciales está contemplada en el artículo 1.9. que se ubica en las disposiciones generales que, en consonancia con su ámbito de aplicación material, hacen extensiva la aplicación de los mismos a todos los contratos, no únicamente

---

<sup>770</sup> Artículo 1.3 de los Principios Unidroit 2016.

<sup>771</sup> Con arreglo al artículo 1.4 de los Principios Unidroit (normas de carácter imperativo): “Estos principios no restringen la aplicación de normas de carácter imperativo, sean de origen nacional, internacional o supranacional, que resulten aplicables conforme a las normas pertinentes de derecho internacional privado”.

<sup>772</sup> Véase el Artículo 1.7 de los Principios Unidroit.

<sup>773</sup> Remiten de forma expresa al artículo 9 del Reglamento 593/2008, al artículo 11 de la Convención interamericana de 1994 y al artículo 11 de los Principios de La Haya de 2015.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

al contrato de compraventa. Existen también otros preceptos en los Principios Unidroit que hacen referencia expresa a los usos, sobre todo en el ámbito interpretativo<sup>774</sup>.

El primer apartado del artículo 1.9 establece que “las partes están obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas”. Coincide su tenor literal con el apartado primero del artículo 9 de la Convención de Viena de 1980, por lo que nos remitimos a nuestros comentarios realizados sobre el mismo a fin de no incurrir en reiteración. Este precepto hace referencia a la incorporación de los usos por el principio de autonomía de la voluntad haciendo obligatorio cualquier uso o práctica establecido de forma expresa por las partes, así como los hábitos o usos particulares entre las mismas. Un laudo arbitral ruso, de 5 de junio de 1997, consideró que los Principios Unidroit reflejaban la práctica legal internacional<sup>775</sup>.

El segundo apartado del artículo 1.9 de los Principios Unidroit establece literalmente: “Las partes están obligadas por cualquier uso que sea ampliamente conocido y regularmente observado en el comercio internacional por los sujetos participantes en el tráfico mercantil de que se trate, a menos que la aplicación de dicho uso sea irrazonable”.

Los Principios Unidroit, posteriores a la Convención de Viena de 1980, presentan una clara sintonía con el artículo 9 de la citada Convención. Sin embargo, existen pequeñas diferencias en este apartado segundo en el que se establece que las partes “están obligadas” por cualquier uso que cumpla los requisitos recogidos en el artículo. Los Principios Unidroit ya no consideran que las partes han hecho aplicables al contrato los usos “tácitamente convenidos” como ocurría en la Convención de Viena de 1980 que se centraba en la autonomía de la voluntad siguiendo la filosofía general de la Convención. Son usos comerciales que son válidos independientemente de la voluntad de las partes. A diferencia de la Convención de Viena de 1980, los Principios Unidroit no hacen hincapié en el conocimiento del uso y realizan la presunción de que un uso ampliamente conocido y regularmente observado, tiene un valor jurídico independientemente del grado de conocimiento que tengan de él las partes del contrato.

Igualmente, en el segundo apartado del artículo 1.9 relativo a los usos y prácticas se introduce el inciso “a menos que la aplicación de dicho uso sea irrazonable”. La

---

<sup>774</sup> El artículo 4.3 de los Principios Unidroit establece que para la aplicación de los artículos 4.1 (intención de las partes) y 4.2 (interpretación de declaraciones y otros actos) deberán tomarse en consideración todas las circunstancias, incluyendo: a) las negociaciones previas entre las partes b) *las prácticas* que ellas hayan establecido entre sí, c) los actos realizados por las partes con posterioridad a la celebración del contrato d) la naturaleza y finalidad del contrato e) el significado comúnmente dado a los términos y expresiones en el respectivo ramo comercial; y f) *los usos* (cursiva añadida).

<sup>775</sup> “On the basis of this provision, the Tribunal applied the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts as an international usage. (The UNIDROIT Principles, in the words of the Tribunal, reflected ‘international legal practice’).” Laudo arbitral del Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, de 5 de junio 1997, Arbitration proceeding 229/1996, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970605r1.html>.

razonabilidad de los usos constituye el límite para su aplicación. En estos casos, es preciso contemplar la buena fe y acudir a un sistema de tipo subjetivo que determine en cada caso los usos que no sean razonables. Este aspecto es propio de los sistemas de *common law*, que estudian cada caso en concreto, a diferencia de los sistemas de tipo civilista que acostumbran a establecer como límite que sea contrario a la ley. Es importante constatar el comentario de este artículo y el ejemplo facilitado<sup>776</sup>, que ponen de relieve que la falta de razonabilidad de un uso comercial es un factor subjetivo que “puede responder a las circunstancias particulares en las que una o ambas partes operan y/o a la naturaleza atípica de la operación”. Precisamente el requisito de “razonabilidad” ya había sido contemplado en los trabajos preparatorio de la Convención de Viena de 1980, aunque finalmente fue descartado. En cualquier caso, este concepto es plenamente compatible con las reglas Incoterms<sup>®</sup> que precisamente se caracterizan por su razonabilidad.

Los Principios Unidroit permiten y facilitan la utilización de los usos comerciales entre los que se encuentran las reglas Incoterms<sup>®</sup>. En el momento de su primera edición, en 1994, las reglas Incoterms<sup>®</sup> ya gozaban de mucha presencia en el mercado y, a diferencia de la Convención de Viena de 1980, en el texto de los Principios Unidroit aparecen varias referencias expresas a los Incoterms<sup>®</sup> como en el comentario del artículo 4.8 de la versión 2016 de los Principios Unidroit, relativo a la integración del contrato, que se refiere a los Incoterms<sup>®</sup> como “instrumentos internacionales ampliamente conocidos”.

No cabe ninguna duda que los Incoterms<sup>®</sup> cumplen todos y cada uno de los requisitos que los Principios Unidroit establecen para los usos comerciales y constituyen unos usos razonables tanto para el comprador como para el vendedor. De hecho, resulta claro que los diferentes términos que ofrecen los Incoterms<sup>®</sup> pueden ser utilizadas por cualquier comerciante según sus necesidades y preferencias. De conformidad con el carácter facultativo de las reglas Incoterms<sup>®</sup>, en el supuesto de que las partes no tengan claro su concepto o no estén familiarizados con ellos, no es obligatorio en modo alguno su uso. En cualquier caso, corresponderá a los órganos jurisdiccionales y arbitrales determinar en cada supuesto concreto si los Incoterms<sup>®</sup> cumplen exactamente con los requisitos contemplados en el segundo apartado del artículo 1.9 de los Principios

---

<sup>776</sup> Véase el comentario al artículo 1.9 de los Principios Unidroit de 2016. “Un uso puede ser regularmente observado por la generalidad de los comerciantes de una determinada rama del comercio, no obstante, lo cual, su aplicación en ciertos supuestos puede ser no razonable. La falta de razonabilidad de un uso puede responder a las circunstancias particulares en las que una o ambas partes operan y/o a la naturaleza atípica de la operación. En dichos supuestos el uso no será aplicable” El ejemplo facilitado “Conforme a un uso regularmente observado en cierto sector comercial de géneros (*commodity trade sector*), el comprador no puede reclamar por los defectos de las mercaderías a menos que los mismos sean corroborados por una agencia de inspección reconocida internacionalmente. Cuando un comprador “A” se hace cargo de las mercaderías en el puerto de destino, la única agencia de inspección reconocida internacionalmente que opera en dicho puerto se encuentra en huelga, y solicitar los servicios de otra agencia del puerto más cercano resultaría excesivamente costoso. En este supuesto la aplicación del uso en cuestión no sería razonable, por lo que “A” tiene derecho a reclamar los defectos que ha descubierto en las mercaderías aun cuando no hayan sido corroborados por un certificado expedido por una agencia de inspección reconocida internacionalmente”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Unidroit. Tal y como venimos subrayando, en el ámbito del mundo occidental, los Incoterms® son usos sobradamente conocidos y utilizados de forma regular, pero hay entornos que hacen preciso un estudio pormenorizado de cada situación.

La realidad del comercio internacional pone de manifiesto que se pueden utilizar en un mismo contrato los Principios Unidroit y los Incoterms®. Es fácil encontrar supuestos. Por ejemplo, el caso de una compraventa de café entre una empresa colombiana y una empresa sita en Irlanda. Ambas partes acuerdan que serán aplicables los Principios Unidroit, y el vendedor se compromete a dejar la mercancía en la modalidad *FOB Cartagena* (Colombia). Se pacta asimismo el recurso al arbitraje en caso de que surja alguna controversia entre las partes. Son supuestos habituales en el comercio internacional y que no presentan ninguna particularidad.

Los citados Principios son muy utilizados en el ámbito arbitral, tal como se desprende de diferentes resoluciones arbitrales. Y aunque de conformidad con el Preámbulo de los Principios Unidroit, cuando las partes deseen adoptar estos Principios como derecho aplicable a su contrato lo más adecuado sería acompañar esta opción de un acuerdo de arbitraje, incluso en casos donde no se especificaba el tribunal arbitral ha resuelto que eran igualmente aplicables, tal y como consta en el Laudo 8502 de la Corte Arbitral de la ICC, de noviembre de 1996<sup>777</sup>. En un conflicto derivado de un contrato de suministro entre una compañía exportadora vietnamita y otras compradoras establecidas en Francia y Holanda, el tribunal arbitral, ante la falta de designación de ley aplicable por las partes, consideró que la inclusión de los Incoterms® 1990 y las reglas *UCP 500*, como indicios “*evidencing admitted practices under international trade law*” que implicaban que eran aplicables los usos comerciales contemplados en los Principios Unidroit. Esta forma de proceder es propia del mundo arbitral donde los usos comerciales gozan de un gran protagonismo.

Y aunque los Principios Unidroit se aplican de forma mayoritaria en el ámbito arbitral cada vez son más utilizados también por los órganos jurisprudenciales<sup>778</sup>. Un claro ejemplo lo encontramos en la sentencia de la Audiencia Provincial de Guadalajara, de 12 de diciembre de 2015<sup>779</sup>.

---

<sup>777</sup> Laudo arbitral 8502 de la *ICC International Court of Arbitration*, noviembre 1996, *rice case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/968502i1.html>.

<sup>778</sup> Véase la sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia 566/2010 (Sección 7), de 8 de noviembre de 2010 (recurso 464/2010), ECLI: ES: APV: 2010: 6128, (JUR 2011/109271), F.D. 4º.

<sup>779</sup> Sentencia de la Audiencia Provincial de Guadalajara 25/2015 (Sección 1), de 12 de diciembre de 2015 (recurso 213/ 2014), ECLI: ES: APGU: 2014: 522, (JUR 2015/81516), F. D. 2º.



### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

Además, diferentes instrumentos, como el modelo de contrato para la compraventa comercial internacional de bienes consumibles de 1999<sup>780</sup>, realizado por la OMC y la UNCTAD, potencian el uso de los Principios Unidroit. El artículo 14 de este modelo de contrato remite de forma expresa, en todo aquello que no regula el acuerdo de las partes, en primer lugar, a la Convención de Viena de 1980 y, en segundo lugar, a los Principios Unidroit.

En definitiva, los Principios Unidroit, reconocen la existencia y validez de los usos comerciales, entre los que se encuentran las reglas Incoterms<sup>®</sup> en términos muy parecidos a las fuentes formales.

#### 3.5.2. Los Incoterms<sup>®</sup> y los Principios de Derecho Contractual Europeo (PECL)

Además de los Principios Unidroit, en el ámbito de la Unión Europea existen otros Principios más recientes<sup>781</sup>, los denominados Principios de Derecho Contractual Europeo (PECL), que también reconocen de forma expresa los usos comerciales.

Estos principios presentan rasgos comunes con los Principios Unidroit tanto aquellos que los diferencian claramente de los Incoterms<sup>®</sup>, en particular, su autoría y su ambición jurídica como los que comparten con los Incoterms<sup>®</sup>, en especial su carácter armonizador<sup>782</sup>, neutro y una estructura formal diferente de los textos normativos.

Los Principios de Derecho Contractual Europeo constituyen un conjunto de normas neutras que pretenden no solo superar los problemas prácticos a los que se enfrentan los comerciantes, sino crear una infraestructura de derecho relativo a los contratos para toda la Unión Europea<sup>783</sup>.

Los Principios de Derecho Contractual Europeo están redactados por una comisión redactora, la *Commission on European Contract Law*, compuesta por profesores

---

<sup>780</sup> Model contract for the International Commercial Sale of Perishable Goods, *International Trade Centre, Geneva UNCTAD/WTO*, 1999, disponible en: [https://www.prodeca.cat/admin\\_jvj/uploads/docs/20140516130946.pdf](https://www.prodeca.cat/admin_jvj/uploads/docs/20140516130946.pdf).

<sup>781</sup> Sus orígenes se remontan a un Simposio realizado, en 1974, en la *Copenhagen Business School*.

<sup>782</sup> El derecho contractual es muy diferente en el seno de la Unión Europea como consecuencia de las diferentes peculiaridades fruto de la historia y cultura de cada uno de los Estados integrantes.

<sup>783</sup> Los Principios PECL sirvieron de guía para distintas reformas legislativas, como la reforma de la ley alemana de obligaciones, o su uso en el comité escocés para la reforma de su ley contractual, lo que denota su gran utilidad.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

de derecho de gran prestigio<sup>784</sup>, expertos académicos que actúan ajenos a cualquier interferencia política de un gobierno o entidad supranacional. De hecho, estos principios tienen redactores comunes con los de los Principios Unidroit y se realizaron de forma simultánea, existiendo complicidad y relaciones mutuas entre ambas comisiones redactoras. Los autores de los Principios PECL se inspiraron no solo en los distintos textos normativos<sup>785</sup> existentes, sino también en la jurisprudencia de los Estados miembros de la Unión Europea. Una característica de la comisión redactora de estos Principios (PECL) es la toma de decisiones por mayoría, sin requerir unanimidad, lo que facilita la toma de acuerdos.

Los Principios PECL se presentan como un sistema basado en los *restatements* del *American Law Institute*, que consiste en ordenar por materias la normativa, sin efecto vinculante. Cada disposición viene acompañada de sus antecedentes, tanto de los derechos nacionales como de los Convenios Internacionales y de comentarios correspondientes para su interpretación. En cada disposición se pone de relieve la valoración global de la situación jurídica en la Unión Europea, las similitudes y diferencias entre los Estados y entre éstos y la nueva norma que se presenta<sup>786</sup>.

El rasgo más importante del proyecto consiste en que no se limitaron a buscar la solución común entre los distintos sistemas jurídicos, sino que buscaron crear la mejor solución cuando el problema lo requería. La técnica utilizada se denomina *presumptio similitudis* que, aunque ha sido calificada por parte de la doctrina como poco científica, constituye un medio muy útil que permite aportar soluciones de tipo creativo.

Los Principios de Derecho Contractual Europeo se publicaron en tres partes<sup>787</sup>, en 1995, 1998 y completados en 2003.

Los Principios de derecho contractual europeo presentan un ámbito material coincidente con los Principios Unidroit en lo relativo a los contratos mercantiles internacionales. Por esta razón, parte de la doctrina duda de la conveniencia de esta

---

<sup>784</sup> Un grupo de veinte académicos estuvieron más de 20 años trabajando en este proyecto. La Comisión tiene el nombre de uno de sus principales promotores, la Comisión Lando, nombre del profesor danés Ole Lando que inició el Proyecto en 1982.

<sup>785</sup> Los Principios PECL se inspiraron principalmente en el *Uniform Commercial Code* norteamericano, en la Convención de Viena de 1980 y en los Principios Unidroit. Pretendían ser un puente entre el *civil law* y el *common law* no solo a nivel jurídico, si no también filosófico.

<sup>786</sup> Supone una síntesis de distintas resoluciones judiciales de diversos países que se actualiza y que es de gran utilidad para jueces y árbitros en el comercio internacional.

<sup>787</sup> La primera parte fue publicada en 1995, en 1998 se publicó la revisión de la primera parte y la segunda relativas a la formación de las obligaciones, interpretación, validez, cumplimiento, y una tercera parte publicada en 2003.

regulación de carácter más regional<sup>788</sup>. Sin embargo, su ámbito de aplicación personal dirigido no solo a los comerciantes, sino también a los consumidores les aporta un gran valor añadido al ser un ámbito carente de legislación uniforme en el seno de la UE no contemplado en los Principios Unidroit.

El ámbito de aplicación territorial de los Principios PECL es peculiar. El artículo 1.101 establece textualmente: “Los presentes principios tienen como finalidad ser aplicables como reglas generales del Derecho de los contratos en la Unión Europea”. Sin embargo, las reglas Incoterms<sup>®</sup>, al igual que los Principios Unidroit, tienen como ámbito de aplicación que abarca todo el mundo, no solo un área geográfica determinada. En definitiva, los PECL no cumplen con dos de los requisitos intrínsecos de la *lex mercatoria* en lo referente a su ámbito de aplicación personal y territorial.

En cambio, su ámbito de aplicación temporal es el mismo que el de todos los productos propios de la *lex mercatoria*, aplicables de manera potestativa desde su publicación. Aunque es un producto reciente, está teniendo una gran acogida al estar el marco europeo carente de una propuesta de regulación contractual uniforme.

Los Principios PECL también recogen el principio de autonomía de la voluntad con los límites establecidos por la buena fe y ley imperativa<sup>789</sup>. Al igual que ocurría con la Convención de Viena de 1980 y con los Principios Unidroit, los Principios PECL dedican un precepto completo a la regulación de los usos y prácticas comerciales: el artículo 1.105. Este precepto no define el concepto de usos comerciales y reza literalmente: “Las partes quedan sujetas por los usos que hayan aceptado y a las prácticas entre ellas establecidas. Quedan asimismo sujetas a todo uso que cualquier persona en la misma situación consideraría generalmente aplicable, salvo aquellos casos en que su aplicación no fuera razonable”. El primer apartado del artículo 9 de la Convención de Viena de 1980, al igual que el primer apartado del artículo 1.9 de los Principios Unidroit, y el primero del 1.105 de los Principios PECL recogen los mismos supuestos; por lo que nos remitimos a nuestros comentarios realizados en epígrafes anteriores.

Las diferencias se perciben, tal como ocurría con los Principios Unidroit, en el segundo apartado relativo a los usos normativos. El apartado segundo del artículo 9 de la Convención de Viena de 1980, al igual que el artículo 1.9 de los Principios Unidroit, hace referencia específica a usos comerciales internacionales, mientras que el artículo 1.105 se refiere al término usos en genérico, por lo que incluye los usos internacionales, nacionales y locales. Es un precepto mucho más ambicioso que pretende englobar todos los usos sin distinción alguna. Tanto los Principios PECL como los Principios Unidroit contemplan

---

<sup>788</sup> SÁNCHEZ LORENZO, Sixto, “La unificación del derecho contractual europeo vista desde el derecho internacional privado”, Capítulo XVIII, *Derecho Patrimonial Europeo*, Cizu Menor (Navarra), Thomson-Aranzadi, 2003, p. 377 y 378.

<sup>789</sup> El artículo 1.102 de los PECL versa sobre libertad contractual y el artículo 1.103 de los PECL regula las normas imperativas.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

la aplicación general de los usos a todos los contratos comerciales, no únicamente al contrato de compraventa y contemplan el requisito de la razonabilidad. Los Principios PECL introducen el concepto de razonable y lo definen<sup>790</sup>. Sin embargo, no hace hincapié en el conocimiento de los usos.

El texto de los Principios PECL también contemplan los usos comerciales en materia de interpretación del contrato como circunstancias relevantes de los mismos, tal y como se desprende de jurisprudencia reciente como la sentencia 138/2015 de la Audiencia Provincial de Barcelona, de 30 de marzo de 2015<sup>791</sup>, o en materia de incumplimiento en la sentencia 224/2013 de la Audiencia de Madrid, de 15 de abril de 2013<sup>792</sup>.

En cualquier caso, en el ámbito de aplicación de la UE, los Incoterms® cumplen con todos los requisitos para ser considerados usos comerciales, tanto interpretativos, como normativos de conformidad con lo establecido en los Principios PECL.

Los contratantes pueden aplicar los Principios PECL<sup>793</sup> tanto si así lo acuerdan de forma expresa como en el supuesto más amplio en que se refieran a la *lex mercatoria* o expresiones similares. Los citados Principios contemplan de forma clara su compatibilidad con la ley aplicable al establecer que “pueden aportar soluciones a cuestiones no resueltas por el ordenamiento o la normativa legal aplicable”. Al igual que en la mayoría de los productos provenientes de fuentes informales, se consideran como

---

<sup>790</sup> El artículo 1.302 de los PECL matiza: “Para los presentes principios, lo que se entienda por razonable se debe juzgar según lo que cualquier persona de buena fe, que se hallare en la misma situación que las partes contratantes, consideraría como tal. En especial, para determinar aquello que sea razonable, habrá de tenerse en cuenta la naturaleza y objeto del contrato, las circunstancias del caso y los usos y prácticas del comercio o del ramo de actividad a que el mismo se refiera.

<sup>791</sup> “En el sentido señalado, los PECL, recogen en su art. 5:102, como circunstancias relevantes en la interpretación de los contratos: "(...) c) La naturaleza y objeto del contrato; (...) e) el sentido que se otorgue comúnmente en el sector a los términos y expresiones utilizados y la interpretación que hubieran podido recibir con anterioridad cláusulas similares; f) los usos; y, g) las exigencias de la buena fe. Similar es el contenido del art. 4.3 de los Principios Unidroit sobre contratos comerciales internacionales”. Sentencia 138/2015 de la Audiencia Provincial de Barcelona (Sección 1), de 30 de marzo de 2015 (recurso 478/2013), ECLI: ES: APB: 2015:3197, (JUR 2015/151996), F.D.3°.

<sup>792</sup> La sentencia de la Audiencia de Madrid 224/2013 (Sección 18), de 15 de abril de 2013 (recurso 3/2013), ECLI: ES: APM: 2013: 9341, (JUR 2013/209335) en relación a una resolución de contrato, F.D.2°.

<sup>793</sup> Con arreglo al artículo 1.101 PEC: “Aplicación de los principios (1) Los presentes principios tienen por finalidad ser aplicados como reglas generales del Derecho de los contratos en la Unión europea. (2) Serán de aplicación cuando las partes hayan acordado incorporarlos al contrato o someter su contrato a los mismos. (3) También podrán aplicarse cuando las partes: (a) Hayan convenido que su contrato se rija por los principios generales del derecho, la “*lex mercatoria*” o hayan utilizado expresiones similares. (b) No hayan escogido ningún sistema o normativa legal que deba regir su contrato. (4) Los presentes principios pueden aportar soluciones a cuestiones no resueltas por el ordenamiento o la normativa legal aplicable”.

### 3. Los Incoterms<sup>®</sup> y la normativa rectora del contrato de compraventa internacional de mercaderías

complementarias a la ley a la que acudirán según las normas de Derecho internacional privado<sup>794</sup>.

En definitiva, ante un panorama legislativo que es claramente insatisfactorio en lo referente a las transacciones transfronterizas, los interesados, ya sean los propios comerciantes, los destinatarios de las normas o los expertos juristas, buscan crear mecanismos o instrumentos de tipo facultativo que, superando las particularidades propias de los ordenamientos internos, regulen de forma adecuada el comercio internacional y sean compatibles con la normativa aplicable. Tanto los Principios Unidroit como los Principios PECL son reglas de carácter informal que responden a esta voluntad.

Es preciso concluir que toda la normativa que regula el contrato de compraventa internacional, tanto la proveniente de fuentes formales (de origen estatal) como informales (Principios), reconoce, legitima e interacciona de forma pacífica con los usos comerciales, entre los que se encuentran los Incoterms<sup>®</sup>. A su vez, el carácter incompleto de los Incoterms<sup>®</sup> los hace dependientes de la normativa aplicable.

En el ámbito legislativo, aunque las reglas Incoterms<sup>®</sup> no pueden determinar la ley aplicable, si cumplen una función armonizadora del derecho en las materias reguladas.

---

<sup>794</sup> Véase el artículo 1.106 de los PECL en materia de interpretación e integración.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

**Capítulo 4. LOS INCOTERMS® Y LA COMPETENCIA JUDICIAL  
INTERNACIONAL**

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional



#### 4.1. La resolución de las controversias y los usos comerciales

Una vez analizados los Incoterms<sup>®</sup> en el marco de la ley aplicable al contrato de compraventa internacional de mercaderías, abordaremos la relación de los Incoterms<sup>®</sup> con la competencia judicial internacional.

El comercio internacional supone, en esencia, la libre circulación de mercaderías traspasando fronteras tanto de índole político como jurídico. La Cámara de Comercio Internacional, desde su creación constató la dificultad de encontrar un escenario común a todos los sistemas legales en el ámbito de la resolución de controversias. Por esta razón los operadores del comercio internacional intentan concretar en sus contratos, de la forma más clara posible, la vía de solución a sus controversias ya sea a través de la vía jurisdiccional o mediante el arbitraje, que potencia la Cámara de Comercio Internacional.

De conformidad con lo establecido en el capítulo segundo de nuestro trabajo, los operadores del comercio cuando acuerdan una transacción y la sujetan a la regla Incoterms<sup>®</sup> que consideran más adecuada a sus intereses, únicamente tienen como objetivo determinar cuatro materias específicas. Ahora bien, a pesar de tratarse de términos comerciales que regulan unos aspectos concretos del contrato de compraventa, no son elementos ajenos a las controversias. Tradicionalmente los usos comerciales han tenido una cierta influencia a la hora de resolver las diferencias en el comercio sobre todo en el ámbito arbitral<sup>795</sup>. Desde sus inicios, el propósito de los Incoterms<sup>®</sup> es evitar los problemas que acarreaban las diferentes interpretaciones de los términos comerciales a nivel internacional. Prueba de ello es el hecho de que los miembros del comité de la Cámara de Comercio Internacional que se ocupaban de la redacción de las primeras versiones de las reglas Incoterms<sup>®</sup> eran, en su mayoría, expertos en la resolución de conflictos. No hay que olvidar que los usos comerciales surgen en ausencia de normas jurídicas de carácter internacional que regulen de forma adecuada las particularidades de las relaciones contractuales internacionales entre comerciantes. En los Incoterms<sup>®</sup> 2020 nuevamente se ha subrayado la idea de que son reglas que reducen la posibilidad de que aparezcan complicaciones de orden legal. Las notas explicativas para los usuarios tienen como propósito “proporcionar a quienes deciden o aconsejan sobre desavenencias o contratos regidos por los Incoterms<sup>®</sup> 2020 una guía sobre cuestiones que pudieran necesitar interpretación”<sup>796</sup>.

---

<sup>795</sup> En concreto, el artículo 28.4 de la ley modelo elaborada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre arbitraje comercial Internacional, aprobada por resolución 40/72, de 21 de junio de 1985, enmendada por resolución 61/33, de 4 de diciembre de 2006. En nuestro derecho interno se ve traducido en el artículo 34.3 de la ley 60/2003, de 23 de diciembre, de arbitraje, (BOE 309 de 26 de diciembre de 2003), última actualización publicada el 6 de octubre 2015.

<sup>796</sup> Incoterms<sup>®</sup> 2020, Publicación ICC 723, Introducción, p.18.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Del análisis del contenido de los Incoterms® se desprende que no son instrumentos ideados expresamente para determinar la competencia judicial internacional. Sin embargo, es preciso cuestionarse si, más allá de las materias que regulan, pueden servir para otros propósitos en materia de competencia judicial internacional. Es una cuestión de especial relevancia, atendido el hecho de que el acceso a un determinado tribunal (ya sea del Estado en que esté sita la empresa vendedora o la compradora, o en un tercer Estado), tiene consecuencias económicas importantes para las partes. El coste de litigar, como cualquier otro aspecto de la transacción de carácter económico, es objeto de máximo interés para los comerciantes.

Tal como hemos analizado en el capítulo anterior, en el ámbito del conflicto de leyes, se reconoce la existencia y el valor jurídico de los usos comerciales que uniformizan ciertos aspectos del contrato de compraventa de mercaderías, pero no determinan la ley aplicable.

En el ámbito del conflicto de jurisdicciones, vamos a estudiar con detalle en los próximos epígrafes si los Incoterms®, en su calidad de usos comerciales, pueden utilizarse y, si es así, en qué medida, como criterios para designar la competencia judicial internacional en el contexto de contratos de compraventa internacional de mercaderías.

#### **4.2. Los distintos textos normativos que regulan la competencia judicial internacional**

Los comerciantes, ante la inexistencia de una jurisdicción universal, se enfrentan a una diversidad de textos normativos que regulan la competencia judicial a nivel internacional. Desde la óptica de los operadores del comercio, las normas de competencia judicial internacional indicarán ante qué tribunales estatales pueden reclamar la tutela de sus derechos subjetivos.

A fin de solventar las grandes dificultades que acarrea la inseguridad jurídica respecto a la competencia judicial internacional, los operadores del comercio internacional intentaron buscar instrumentos que posibilitaran prever y conocer los tribunales que en su caso resolverían los conflictos que pudiesen surgir en torno a sus transacciones. Los comerciantes siempre han sido conscientes de que: “*jurisdictional certainty is essential in international contracts*”<sup>797</sup>, por lo que las normas de competencia judicial internacional deben presentar un alto grado de previsibilidad<sup>798</sup>.

---

<sup>797</sup> Véase los archivos de la ICC, disponible en: <http://www.iccwbo.org/policy/law/iccef/index.html>, Paris 2 April 2003.

<sup>798</sup> Véase al respecto el considerando 15 del Reglamento (UE) 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo de 12 de diciembre de 2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, *DOUE* L 351, de 20 de diciembre de 2012.

Iniciaremos una aproximación a la competencia judicial internacional en materia de compraventa de mercaderías, que es el ámbito en el que actúan los Incoterms<sup>®</sup>, estableciendo en primer lugar el concepto, los principios inspiradores y la descripción de los diferentes textos normativos en clave de Derecho internacional privado español.

La competencia judicial internacional reside en “la aptitud legal de los órganos jurisdiccionales y las autoridades públicas de un Estado considerados en su conjunto para conocer de los litigios derivados de situaciones privadas internacionales”<sup>799</sup>.

Las normas de competencia judicial internacional delimitan el ejercicio de la jurisdicción, que es una cuestión estrechamente relacionada con la soberanía estatal<sup>800</sup> y con el derecho a la tutela efectiva<sup>801</sup>, que preside tanto nuestro ordenamiento jurídico interno como el Derecho de la Unión Europea.

Todo el sistema jurisdiccional está inspirado en el principio de proximidad razonable<sup>802</sup>, que favorece la seguridad jurídica y la buena administración de la justicia. El objetivo de estas normas reside en reforzar el vínculo existente entre el litigio y el tribunal que será competente<sup>803</sup>. La posibilidad de acudir a tribunales cercanos a las partes facilitará la práctica de las pruebas, y las notificaciones procesales, así como la ejecución de la sentencia. Todo ello redundará también en el aspecto económico de la reclamación judicial.

---

<sup>799</sup> CALVO CARAVACA, Alfonso Luis, CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier, *Derecho Internacional Privado*, volumen I, Editorial Comares, 17ª edición, Granada, 2017, p. 144.

<sup>800</sup> Es ilustrativa la sentencia del Tribunal Supremo 226/1993 (Sala Civil), de 10 de marzo de 1993 (recurso 2507/1990), (RJ 1993/1834), que indica “a título de enunciado general en orden a la jurisdicción y su ejercicio, es de señalar que la misma viene considerada como atributo natural y político de la Soberanía de todo Estado de Derecho que se ejercita por uno de sus Poderes, el Judicial”, (F.D.2º).

<sup>801</sup> Véase el artículo 24 de la Constitución española y el artículo 81 del Tratado de funcionamiento de la Unión Europea (TFUE). La jurisprudencia se ocupa de ilustrar este aspecto. Un claro ejemplo lo encontramos en el apartado 39 de la sentencia del TJUE de 25 de Julio de 2002 (Sala del Pleno), Caso C-50/00 P, *Caso Unión de Pequeños agricultores contra Consejo de la Unión Europea*, ECLI: EU:C:2002:462 que establece: “los particulares deben poder disfrutar de una tutela judicial efectiva de los derechos que les confiere el ordenamiento jurídico comunitario, ya que el derecho a dicha tutela forma parte de los principios generales del Derecho que resultan de las tradiciones constitucionales comunes a los Estados miembros”.

<sup>802</sup> Tal como establece el considerando 13 del Reglamento 1215/2012: “Debe existir una conexión entre los procedimientos a los que se aplique este Reglamento y el territorio de los Estados miembros”.

<sup>803</sup> “*Le principe de proximité viendrait renforcer une compétence que la volonté des parties aurait suscitée, mais qu'elle serait insuffisante à elle seule à fixer*”. De esta forma, “*le principe de proximité tout simplement est plus proche de la vie et c'est son titre de noblesse*”. LAGARDE, Paul, “Le principe de proximité dans le droit international privé contemporain. Cours général de droit international privé”, *Recueil des Cours*, 1986, Vol. 196, p. 138 y p. 194, respectivamente.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Desde el punto de vista español, en la actualidad nos encontramos con distintos textos normativos aplicables en materia de competencia judicial internacional que responden a un modelo normativo de tipificación legal de origen internacional y nacional.

Las normas de origen internacional, que gozan de primacía frente a las normas internas, tal como establecen los distintos textos normativos<sup>804</sup>, presentan un carácter distributivo, ya que distribuyen la competencia judicial internacional entre los Estados parte, mientras que las normas internas son atributivas atendido que solo atribuyen competencia judicial internacional a los órganos jurisdiccionales españoles<sup>805</sup>. La normativa internacional tiene un origen institucional y convencional.

La normativa institucional está presidida por el principio de seguridad jurídica, debe ser precisa y su aplicación previsible para los justiciables. La normativa institucional está formada por el derecho originario, los convenios internacionales adoptados por la Unión Europea<sup>806</sup> y el derecho derivado (que en nuestra materia se concreta en el Reglamento 1215/2012, también denominado Reglamento de Bruselas I bis).

El derecho originario, está formado por los Tratados constitutivos y las normas convencionales que los han ido modificando a lo largo de los años. Los tratados constituyen la base o las reglas fundamentales de toda la actuación de la Unión Europea.

Este derecho originario está acompañado de los Convenios o Tratados suscritos por la Unión Europea. La Unión Europea tiene personalidad jurídica diferente a la que tienen los Estados miembros<sup>807</sup> y este hecho le permite concluir Tratados con terceros países y con otras organizaciones internacionales para alcanzar algunos de sus objetivos. Una vez suscritos dichos Convenios vinculan a las instituciones de la Unión Europea y a los Estados miembros<sup>808</sup>. Contienen disposiciones especiales respecto a su compatibilidad con las normas europeas, en nuestra materia, plasmadas en el Reglamento 1215/2012, y

---

<sup>804</sup> Véase el artículo 96.1 de la Constitución Española (CE) de 1978; el artículo 288 del TFUE (Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea); el artículo 21.1 de la Ley Orgánica 6/1985 de 1 de julio, del Poder Judicial, modificada por Ley Orgánica 7/2015 de 21 de Julio, (BOE 174, de 22 de julio de 2015, pp. 61.593-61.660).

<sup>805</sup> RODRÍGUEZ BENOT, Andrés, “Capítulo 1. Introducción al Derecho internacional privado”, en RODRÍGUEZ BENOT, Andrés, CAMPUZANO DÍAZ, Beatriz y otros, *Derecho Internacional Privado*, 5ª edición, Editorial Tecnos, Madrid, 2018, pp. 46 y 47.

<sup>806</sup> Véase el artículo 216 del TFUE. (DOUE C 326, de 26 de octubre de 2012), pp. 47-390, disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=ES>

<sup>807</sup> Véase el artículo 47 del TFUE.

<sup>808</sup> Según el artículo 216.2 TFUE: “Los acuerdos celebrados por la Unión vincularán a las instituciones de la Unión y a los Estados miembros”.

este mismo Reglamento establece de forma expresa sus relaciones con los distintos Convenios aplicables como detallaremos a continuación.

En esta categoría normativa destaca el Convenio relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil de 30 de octubre de 2007<sup>809</sup>, denominado Convenio de Lugano de 2007, que vincula los Estados de la Unión Europea con los países miembros de la Asociación Europea Libre de Comercio<sup>810</sup>. También se ha conocido como Convenio paralelo por la similitud de soluciones que presenta con el derecho derivado<sup>811</sup>.

En las disposiciones finales del Convenio de Lugano de 2007, en concreto en el artículo 64 establece sus relaciones con el Reglamento 1215/2012. Prevalecerá el Convenio de Lugano de 2007 en materia de competencia cuando el demandado estuviere domiciliado en un Estado donde se aplique el presente Convenio y no se aplique el Reglamento 1215/2012 o cuando los artículos 22 (competencias exclusivas) o 23 (prórroga de competencia) de este Convenio otorgaren competencia a los tribunales de dicho Estado<sup>812</sup>.

En clave de competencia judicial internacional, el Convenio de Lugano de 2007, se aplicará en aquellos supuestos en que el demandado se encuentre domiciliado en un Estado de la AELC, que no sea miembro de la Unión Europea, como es el caso de Islandia, Noruega y Suiza. En los casos de competencias exclusivas y de elección de foro se deberá aplicar el Convenio de Lugano de 2007 cuando el tribunal designado por esos preceptos sea uno de los correspondientes a dichos tres Estados. Será aplicable asimismo el Convenio de Lugano de 2007 en los supuestos de litispendencia y conexidad de conformidad con los artículos 27 y 28 del citado texto normativo.

Junto al Convenio de Lugano de 2007, otro de los Convenios de especial importancia suscrito por la Unión Europea es el Convenio de La Haya sobre acuerdos de elección de foro<sup>813</sup>, de 30 de junio de 2005. El objetivo del Convenio, tal como establece

---

<sup>809</sup> Decisión del Consejo, de 15 de octubre de 2007, relativa a la firma en nombre de la Comunidad, del Convenio relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, Convenio de Lugano de 2007, (*DOUE* 339 de 21 de diciembre de 2007, pp. 1-41), *DOUE L-2007-82413*, disponible en: <https://www.boe.es/doue/2007/339/L00001-00041.pdf>, y el acta de corrección de errores *DO L 18* de 21 de enero de 2014.

<sup>810</sup> También denominada AELC o EFTA por sus siglas en inglés, *European Free Trade Association*.

<sup>811</sup> Véase el dictamen 1/03 del Tribunal de Justicia Europeo (Pleno), de 7 de febrero de 2006, disponible en: [curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?docid=85621&doclang=ES](http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?docid=85621&doclang=ES).

<sup>812</sup> Véase el artículo 64.2.a) del Convenio de Lugano de 2007.

<sup>813</sup> Denominado CLH. Se encuentra disponible en el sitio web de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, ([www.hcch.net](http://www.hcch.net)), bajo la rúbrica “Convenios” o bajo la “Sección Elección de Foro”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

su propio texto es buscar un régimen jurídico internacional que proporcione seguridad y asegure la eficacia de los acuerdos exclusivos de elección de foro entre las partes en operaciones comerciales y que regule el reconocimiento y la ejecución de resoluciones dictadas en los procedimientos basados en dichos acuerdos. Para conseguir esta finalidad su ámbito de actuación se aplicará en situaciones internacionales a los acuerdos exclusivos de elección de foro que se celebren en materia civil y comercial con una extensión opcional del capítulo sobre el reconocimiento y la ejecución a las resoluciones dictadas por un tribunal designado en un acuerdo no exclusivo de elección de foro<sup>814</sup> así como a determinadas cuestiones particulares<sup>815</sup>. El citado Convenio se circunscribe a las “situaciones internacionales” que el mismo texto normativo en su artículo 1 define<sup>816</sup>.

Sus orígenes se remontan a 1992 cuando en la XIX sesión de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, a instancias de los Estados Unidos de América, se iniciaron los trabajos de un ambicioso proyecto de unificación de la competencia judicial internacional que pretendía trascender las reglas y los intereses nacionales y promover la previsibilidad y la certeza que precisan los negocios internacionales. Sin embargo, tras trece años de arduas negociaciones, se acotó ese proyecto<sup>817</sup> a la regulación de los acuerdos de sumisión expresa y al reconocimiento y ejecución de las sentencias judiciales extranjeras dictadas por el foro elegido de mutuo acuerdo. Tiene, por tanto, un ámbito de aplicación material mucho más reducido que el Reglamento 1215/2012.

---

Para obtener el historial completo véase: Hague Conference on Private International Law, *Proceedings of the Twentieth Session* (2005), Tome III, Choice of Court, accessible en: [www.hcch.net](http://www.hcch.net).

<sup>814</sup> Véase el artículo 22 del Convenio de La Haya, de 30 de junio de 2005.

<sup>815</sup> Los litigios contractuales sobre derechos de propiedad intelectual, como el caso del ámbito de una licencia el pago de los derechos de autor o la transferencia contractual de ciertos derechos de explotación está en principio cubierto por el Convenio (artículo 2. 2 letra n y letra o). También sería el caso de resoluciones relativas a la indemnización por daños o perjuicios incluyendo los daños punitivos (artículo 11); y en determinados supuestos relativos al contrato de seguro (artículo 17). Véase al respecto, la reseña sobre el Convenio de la Haya 2005, disponible en: <https://assets.hcch.net/docs/74ab4ad3-2963-4064-a985-3f3eea3cfda2.pdf>.

<sup>816</sup> El artículo 1 del Convenio de La Haya, de 30 de junio de 2005, establece que: “Ámbito de aplicación. 1. El presente Convenio se aplicará en situaciones internacionales a los acuerdos exclusivos de elección de foro que se celebren en materia civil y comercial. 2. A los efectos del Capítulo II, una situación es internacional salvo que las partes sean residentes en el mismo Estado contratante y la relación entre éstas y todos los demás elementos relevantes del litigio, cualquiera que sea el lugar del tribunal elegido, estén conectados únicamente con ese Estado. 3. A los efectos del Capítulo III, una situación es internacional cuando se solicite el reconocimiento o la ejecución de una resolución extranjera”.

<sup>817</sup> “*Business hails Hague jurisdictional treaty draft*”, de 29 de agosto de 2003, disponible en: <http://www.iccwbo.org/policy/law/icced/index.html>.

Pese a su limitado campo de actuación, el citado Convenio responde a la necesidad de los comerciantes de conseguir que los distintos ordenamientos nacionales respeten los acuerdos libremente suscritos en materia de elección de foro, en particular cuando se inicie un proceso ante un tribunal distinto al que las partes hubieren designado de mutuo acuerdo.

Este Convenio busca “promover el comercio y las inversiones internacionales, mediante el fortalecimiento de la cooperación judicial”<sup>818</sup> tal como establece en su propio texto. La cooperación judicial se realizará por medio del establecimiento de reglas uniformes sobre competencia, y reconocimiento y ejecución de resoluciones judiciales extranjeras en materia civil o comercial. De esta forma quedará salvaguardada la seguridad y eficacia de los acuerdos exclusivos de elección de foro entre las partes en operaciones comerciales.

La regulación del Convenio de La Haya de 30 de junio 2005 se estructura en torno al principio de autonomía de la voluntad y establece que el tribunal exclusivamente elegido es competente para conocer de la controversia sin poder declinar el ejercicio de su competencia<sup>819</sup> y, por tanto, los tribunales de los otros Estados contratantes deberán abstenerse de entrar a conocer el litigio<sup>820</sup>. En consecuencia, la sentencia dictada por el tribunal de un Estado contratante, elegido en virtud de un acuerdo exclusivo de sumisión expresa, deberá ser reconocida y ejecutada por los tribunales del resto de los Estados contratantes. El citado Convenio establece la competencia del tribunal elegido, si bien el mismo no contiene normas específicas sobre la validez sustancial del acuerdo, que quedará determinada por las normas previstas en el Estado del tribunal elegido.

El Convenio de La Haya sobre acuerdos de elección de foro en materia civil y mercantil, de 30 de junio 2005, entró en vigor el 19 de junio de 2015. A este Convenio se

---

<sup>818</sup> Véase el preámbulo del Convenio de La Haya, de 30 de junio de 2005.

<sup>819</sup> El Convenio de La Haya, de 30 de junio de 2005, establece de forma expresa en su artículo 5: “El Tribunal o Tribunales de un Estado contratante designados en un acuerdo exclusivo de elección de fuero, serán competentes para conocer de un litigio al que se aplique dicho acuerdo, salvo que el acuerdo sea nulo según la ley de ese Estado. 2.- El Tribunal competente en virtud del apartado 1 no declinará el ejercicio de su competencia fundándose en que el Tribunal de otro Estado debería conocer el litigio”.

<sup>820</sup> Véase el artículo 6 del citado Convenio de La Haya, de 30 de junio de 2005, relativo a las obligaciones del Tribunal no elegido.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

han adherido únicamente la Unión Europea<sup>821</sup>, Méjico, Singapur y Montenegro<sup>822</sup> y está firmado y en proceso de adhesión por otros tres Estados<sup>823</sup>, por lo que en la actualidad su ámbito de aplicación todavía es limitado.

La interacción entre el Convenio de La Haya de 2005 y el Reglamento 1215/2012 se encuentra contemplada en las cláusulas finales del citado Convenio, en concreto en el artículo 26. Este precepto dedica un apartado completo, el sexto, a la compatibilidad con la aplicación de las normas de una Organización Regional de Integración Económica que sea parte en este Convenio, lo que es aplicable a la Unión Europea.

A grandes rasgos, el artículo 26 establece que si una de las partes en el acuerdo de sumisión expresa reside en un Estado vinculado por el Convenio de la Haya de 2005 no miembro de la UE, como por ejemplo Méjico, se aplicará el Convenio en lugar del Reglamento<sup>824</sup>.

El Convenio de La Haya de 30 de junio de 2005, al haber sido suscrito por la Unión Europea “goza del status de Derecho de la Unión Europea, por lo que resulta vinculante tanto para las instituciones de ésta como para sus Estados, cuyos órganos están obligados a aplicarlo directamente si fuera el caso; ello implica, además que prevalece sobre lo dispuesto en los ordenamientos nacionales y que el TJUE tiene la competencia para su exégesis cuando ésta afecte a los países de la UE; en definitiva en muchos aspectos los efectos del Convenio sobre dichos Estados son los mismos que los de un Reglamento de la UE”<sup>825</sup>.

---

<sup>821</sup> Decisión del Consejo, de 26 de febrero de 2009, relativa a la firma en nombre de la Comunidad Europea, a excepción de Dinamarca del Convenio de La Haya sobre acuerdos de elección de foro, COM (2014) 46 final, 30.1.2014, (DO L 133, 29 de mayo de 2009). Dinamarca lo ratificó el 30 de mayo de 2018 y entró en vigor el 1 de septiembre de 2018. Gran Bretaña e Irlanda lo ratificaron el 28 de diciembre de 2018 y entró en vigor el 1 de mayo de 2019. Sobre el estado del Convenio véase <http://www.hcch.net>, (consultado el 12 de septiembre de 2019).

<sup>822</sup> Méjico se adhirió el 26 de septiembre de 2007 (Diario Oficial de la Federación el 19 de junio de 2007), Singapur se adhirió el 2 de junio de 2016 y ha entrado en vigor el 1 de octubre de 2016; Montenegro lo ratificó el 18 de abril de 2018 y entró en vigor el 1 de agosto de 2018.

<sup>823</sup> Estados Unidos de Norteamérica lo firmó el 19 de enero de 2009, Ucrania el 21 de marzo de 2016 y la República Popular China el 12 de septiembre de 2017. Sin embargo, todavía no ha entrado en vigor en ninguno de estos tres Estados.

<sup>824</sup> El artículo 26.6 del Convenio de La Haya de 2005 establece que: “no afectará a la aplicación de las normas de una Organización Regional de Integración Económica que sea parte del Convenio, adoptadas antes o después de este Convenio: a) cuando ninguna de las partes sea residente en un Estado contratante que no es un Estado miembro de la Organización Regional de Integración Económica; b) En lo que se refiere al reconocimiento o a la ejecución de resoluciones entre los Estados miembros de la Organización Regional de Integración Económica”.

<sup>825</sup> RODRÍGUEZ BENOT, Andrés, “Capítulo II, El alcance del artículo 25 en el marco del Reglamento 1215” en PEREZ-LLORCA, José Pedro, RODRÍGUEZ BENOT, Andrés, BLANCO-MORALES



Siguiendo con el panorama normativo en el ámbito de la competencia judicial internacional aplicable en España, dentro del ámbito del Derecho institucional, tras el Derecho originario, y los acuerdos internacionales concluidos por la Unión Europea, nos encontramos con el Derecho derivado o secundario. Se trata de un derecho derivado del ejercicio de competencias normativas que los Tratados establecen en favor de la Unión Europea, para el cumplimiento de sus objetivos. Uno de ellos es “mantener y desarrollar un espacio de libertad, de seguridad y de justicia”<sup>826</sup>.

En clave de derecho patrimonial, en el ámbito del conflicto de jurisdicciones, el texto normativo más importante en nuestro entorno es el Reglamento 1215/2012, aplicable desde el 10 de enero de 2015. El citado Reglamento se aplica a Dinamarca merced al acuerdo bilateral celebrado entre la Unión Europea y Dinamarca, el 19 de octubre de 2005<sup>827</sup>.

Construido sobre los principios de proximidad y previsibilidad, el Reglamento 1215/2012 establece un régimen uniforme de competencia judicial internacional para todos los Estados miembros de la Unión Europea. Se trata de un Reglamento doble ya que se ocupa no solo de la competencia judicial internacional, sino también del reconocimiento y ejecución de decisiones judiciales. Atendido su carácter de Reglamento, es una norma por definición de carácter general, obligatoria en todos sus elementos y directamente aplicable a los Estados miembros, prevaleciendo sobre el derecho interno de los mismos.

Siguiendo con las distintas fuentes internacionales en el ámbito de la competencia judicial internacional, junto al Derecho Institucional nos encontramos los distintos

---

LIMONES, Pilar, GARAU SOBRINO, Federico F, LORENZO GUILLÉN, María Luz y otros, *Comentario al Reglamento de la Unión Europea 1215/2012 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, Reglamento Bruselas I refundido*, Editorial Thomson Reuters Aranzadi, Madrid, 2016, p. 550.

<sup>826</sup> El considerando 3 del Reglamento 1215/2012 establece que: “La Unión se ha fijado el objetivo de mantener y desarrollar un espacio de libertad, de seguridad, y de justicia, entre otros medios facilitando el acceso a la justicia, en particular gracias al principio de reconocimiento mutuo de las resoluciones judiciales y extrajudiciales en materia civil. Para el progresivo establecimiento de dicho espacio debe adoptar medidas en el ámbito de la cooperación judicial en asuntos en materia civil con repercusiones transfronterizas, en particular cuando resulte necesario para el buen funcionamiento del mercado interior”.

<sup>827</sup> Véase la Decisión 2005/790/CE del Consejo, de 27 de abril de 2006, relativa a la celebración del acuerdo entre la Comunidad Europea y el Reino de Dinamarca relativo a la competencia judicial, al reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, (DO L 120, de 5 de mayo de 2006). Con arreglo al artículo 3.2 del citado Acuerdo, de 19 octubre 2005, celebrado mediante la Decisión 2006/325/CE del Consejo, siempre que se adopten modificaciones del Reglamento Bruselas I, de 22 diciembre 2000 (competencia judicial, reconocimiento y ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil), Dinamarca deberá notificar a la Comisión su decisión de aplicar o no el contenido de tales modificaciones. Dinamarca, mediante carta de 20 diciembre 2012, notificó a la Comisión de la UE su decisión de aplicar el contenido del Reglamento 1215/2012, lo que significa que las relaciones entre la UE y Dinamarca quedarán reguladas por las disposiciones de dicho Reglamento 1215/2012.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Convenios Internacionales y multilaterales suscritos por España que incorporan normas de competencia judicial internacional. Estos Convenios constituyen un instrumento idóneo para la consecución del derecho uniforme en estas materias.

España es parte de diversos Convenios de carácter general, algunos de ellos bilaterales inspirados en la normativa comunitaria en temas de competencia judicial internacional como es el caso del Convenio entre España y El Salvador sobre competencia judicial, reconocimiento y ejecución de sentencias en materia civil y mercantil, hecho en Madrid el 7 de noviembre de 2000<sup>828</sup>.

También se encuentra vinculado por otro tipo de Convenios multilaterales que regulan materias específicas y que también contienen normas de competencia judicial internacional tales como el transporte aéreo<sup>829</sup>, el embargo preventivo de buques<sup>830</sup> o el transporte internacional de mercancías por carretera<sup>831</sup>.

La relación del Reglamento 1215/2012 con otros textos convencionales que contengan normas de competencia judicial internacional, se encuentra regulada en los artículos 67 a 73 de este Reglamento. En líneas generales, y en la medida en que sus respectivos ámbitos de aplicación coincidan, el Reglamento 1215/2012 sustituye a los Convenios bilaterales que estuviesen en vigor entre España y otro Estado miembro. No prejuzga la aplicación de reglas sobre competencia judicial internacional y reconocimiento y ejecución de decisiones contenidas en otros instrumentos normativos europeos o en las legislaciones nacionales armonizadas en estos. Parte de la premisa de que la ley especial prevalece sobre la general<sup>832</sup>, razón por la que tampoco pretende sustituir los Convenios multilaterales en materias especiales que estuviesen en vigor en

---

<sup>828</sup> Instrumento de ratificación del tratado entre el Reino de España y la República de El Salvador sobre competencia judicial, reconocimiento y ejecución de sentencias en materia civil y mercantil hecho en Madrid, el 7 de noviembre de 2000 (*BOE* 256, de 25 de octubre de 2001, pp. 39150-39153), disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2001/10/25/pdfs/A39150-39153.pdf>.

<sup>829</sup> Instrumento de ratificación del Convenio para la unificación de ciertas reglas para el transporte aéreo internacional hecho en Montreal, el 28 de mayo de 1999, (*BOE* 122, de 20 de mayo de 2004, pp. 19035-19045), disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2004/05/20/pdfs/A19035-19045.pdf>.

<sup>830</sup> Instrumento de adhesión de España al Convenio internacional sobre el embargo preventivo de buques hecho en Ginebra, el 12 de marzo de 1999, (*BOE* 104 de 2 de mayo de 2011), accesible en: <https://www.boe.es/buscar/pdf/2011/BOE-A-2011-7751-consolidado.pdf>.

<sup>831</sup> Instrumento de adhesión de España al Convenio relativo al contrato de transporte internacional de mercaderías por carretera (C.M.R) hecho en Ginebra, el 19 de mayo de 1956, (*BOE* 109, de 7 de mayo de 1974, pp. 9338-9344) corrección de errores el 15 de junio de 1995, disponible en : <https://www.boe.es/boe/dias/1974/05/07/pdfs/A09338-09344.pdf>.

<sup>832</sup> Apartados 22 a 24 de la sentencia del TJCE, de 6 de diciembre de 1994, C-406/92, *Caso Tatry C/ Maciej Rataj*, ECLI: EU:C: 1994:400.

España en el momento de la adopción del Reglamento y que contenga reglas de competencia judicial internacional. El objetivo es que prevalezcan las normas específicas que tienen una mayor adecuación técnica a las particularidades del sector<sup>833</sup>.

El Reglamento 1215/2012 actúa como un “texto marco o integrador”, por lo que sus principios básicos presiden todo el panorama en materia de competencia judicial y facilitan la prevalencia de los Convenios internacionales cuando concurren con el citado Reglamento. Ahora bien, la aplicación directa e inmediata de tales Convenios internacionales anteriores ha venido matizada por la jurisprudencia del TJUE. En virtud de la misma, los Convenios internacionales solo prevalecerán “siempre que presenten un alto grado de previsibilidad, faciliten una buena administración de justicia y permitan reducir al máximo el riesgo de procedimientos paralelos y además garanticen, en condiciones al menos tan favorables como las previstas en el mencionado Reglamento, la libre circulación de las resoluciones en materia civil y mercantil y la confianza recíproca en la justicia en el seno de la Unión Europea (*favor executionis*)”<sup>834</sup>. Consecuentemente, un Convenio especial no puede conducir a resultados menos favorables para la realización del buen funcionamiento del mercado interior que aquéllos a los que dan lugar las disposiciones del mencionado Reglamento.

Una vez establecidos los diferentes textos normativos en materia de conflicto de jurisdicciones de origen internacional, es preciso abordar la normativa de origen nacional que es aplicable en España. En nuestro ordenamiento jurídico se halla mayoritariamente recogida en la Ley Orgánica del Poder Judicial 6/1985, de 21 de Julio (LOPJ)<sup>835</sup>, en el artículo 22 a 22 nonies. La LOPJ establece un sistema de reglas de delimitación de la competencia judicial internacional de los Juzgados y Tribunales españoles, en el Título 1 de su libro primero, titulado “De la extensión y límites de la Jurisdicción”.

La competencia judicial internacional corresponderá a los tribunales españoles en los supuestos establecidos por la ley que se concretan en las competencias exclusivas, en los casos de sumisión expresa o tácita de las partes a los tribunales españoles, en el supuesto de que el domicilio del demandado se encuentre en España (art 22 ter LOPJ), en

---

<sup>833</sup> Con arreglo al considerando 35 del Reglamento 1215/2012: “El respeto de los compromisos internacionales contraídos por los Estados miembros justifica que el presente Reglamento no afecte a los Convenios en los que son parte los Estados miembros y afecten a materias especiales”.

<sup>834</sup> Véanse los apartados 51 y 56 de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Gran Sala), de 4 de mayo de 2010, C-533/08, *Caso TNT Express Nederland BV contra AXA*, ECLI:EU:C: 2010:243, que establecen las condiciones de aplicación de las reglas de competencia judicial, de reconocimiento y de ejecución previstas en un convenio relativo a una materia particular.

Véase asimismo el apartado 36 de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala 3ª), de 19 de diciembre de 2013, C-452/12, *Caso Nipponkoa Insurance Co. (Europe) contra Inter-Zuid Transport BV*, ECLI: EU:C:2013: 858.

<sup>835</sup> Véanse los artículos 21 a 25 de la Ley orgánica del Poder Judicial 6/1985, modificada por Ley Orgánica 7/2015, de 21 de Julio. Esta reforma sirvió para actualizar los foros, incorporar nuevos foros e incorporar normas de funcionamiento y de aplicación.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

los casos de competencias especiales de los tribunales españoles por razón de la materia en el sector de la persona y familia (art 22 quater LOPJ), competencias especiales de los tribunales españoles por razón de la materia en el sector patrimonial (art 22 quinquies) y finalmente en materia cautelar y provisional (art 22 sexies LOPJ).

Tal como hemos establecido, estas reglas de competencia formuladas de forma unilateral solo resultarán aplicables en defecto de un instrumento internacional que regule la materia<sup>836</sup>. Además, las normas de competencia judicial internacional incorporadas en la LOPJ sólo contemplan la competencia judicial internacional, dejando la determinación del tribunal territorialmente competente sujeta a las reglas de la LEC<sup>837</sup>.

Una vez establecidas las fuentes normativas del ordenamiento jurídico español en materia de competencia judicial internacional, nuestro estudio se centrará en el Reglamento 1215/2012, dado que es el que resulta mayoritariamente aplicable en nuestro entorno jurídico y es respecto del cual el Tribunal de Justicia de la Unión Europea se ha pronunciado en materia de Incoterms®.

#### **4.3. La determinación de la competencia judicial internacional en el ámbito del contrato de compraventa internacional de mercaderías con arreglo al Reglamento 1215/2012**

El Reglamento 1215/2012 establece la determinación de la competencia judicial en el ámbito del contrato de compraventa internacional de mercancías en base a un sistema de jerarquía de foros.

Este Reglamento contiene un conjunto de normas que distribuyen de forma jerarquizada la competencia judicial internacional entre los órganos jurisdiccionales de los Estados miembros. Este reparto es efectivo gracias al principio de confianza comunitaria que implica la voluntad de los Estados miembros de no invadir o suplantar la competencia judicial internacional atribuida por el Reglamento a otro Estado miembro.

El sistema de competencia judicial internacional contenido en el citado Reglamento se asienta sobre la regla general del domicilio del demandado. La competencia judicial internacional debe regirse siempre por este principio, excepto en algunos casos muy concretos en los que el objeto del litigio o la autonomía de las partes justifique otro criterio de conexión<sup>838</sup>.

---

<sup>837</sup> Ley 1/2000, de 7 de enero de 2000, de Enjuiciamiento Civil (*BOE* 7 de 8 de enero de 2000, pp. 575-728), última actualización publicada 24 de enero 2019, accesible en: <https://www.boe.es/buscar/pdf/2000/BOE-A-2000-323-consolidado.pdf>.

<sup>838</sup> Véase el considerando 15 del Reglamento 1215/2012.

Los foros exclusivos, que tienen naturaleza imperativa, contenidos en el artículo 24 del Reglamento 1215/2012 constituyen el primer escalón jerárquico, pero no serán objeto de nuestro estudio, ya que no afectan al ámbito material del contrato de compraventa internacional de mercaderías en el que se enmarcan los Incoterms<sup>®</sup>.

Tras los foros exclusivos, nos encontramos con aquellas normas de competencia judicial internacional regidas por la autonomía de la voluntad que se concretan en el foro de sumisión tácita y expresa.

La mayoría de las normas de competencia judicial internacional en el ámbito del contrato de compraventa internacional son de carácter dispositivo y del mismo modo que ocurría en el campo legislativo, el principio de autonomía de la voluntad juega también un papel central en el sector del conflicto de jurisdicciones.

Mientras que las primeras sentencias que plasman la autonomía de la voluntad en materia legislativa datan de inicios del siglo XX, en el ámbito de la competencia judicial internacional podemos encontrar algunas sentencias anteriores que datan de finales del siglo XVIII<sup>839</sup>.

La autonomía de la voluntad permitirá a las partes, profesionales del comercio, negociar entre otros aspectos del contrato de compraventa internacional de mercaderías, los órganos jurisdiccionales que dirimirán los conflictos que aparezcan o puedan aparecer entre ellas, constituyendo uno de los aspectos claves de su acuerdo. Las partes son lo que conocen mejor las circunstancias de sus transacciones, y por ello son los primeros interesados en elegir aquel foro que consideren más adecuado en base a sus preferencias. No constituye este aspecto una cuestión secundaria, ya que comportará connotaciones económicas que las partes han de valorar. Podrán elegir un tribunal competente correspondiente al domicilio de las partes (ya sea del vendedor o comprador) o extranjero, totalmente ajeno a las partes, pero que les pueda convenir por diversos motivos ya sea por su neutralidad, especialización o que les merezca una mayor confianza.

La forma preferente de fijar la competencia internacional de los tribunales en materia de Derecho privado es la sumisión de las partes a un fuero jurisdiccional. Implica el consentimiento de las partes, y resulta la mejor justificación de la competencia judicial internacional al ser pactada por los mismos contratantes. Es la forma idónea que tienen las partes de tener la certeza legal de conocer los tribunales a los que acudirán en el supuesto de incumplimiento de la otra parte.

La autonomía de la voluntad en esta materia se plasma de dos formas, a través del foro de sumisión expresa y el de sumisión tácita como criterios susceptibles de otorgar

---

<sup>839</sup> HUIR WATT, Horatia, “Aspects économiques du droit international privé. Réflexions sur l’ impact de la globalisation économique sur les fondements des conflits de lois et des juridictions”, *Recueil des Cours*, 2004, Vol. 307, p.143 hace referencia a la sentencia *Gienar v Meyer* (1796), 2 Hy. Bl.603.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

competencia internacional judicial a los tribunales de un Estado miembro que, de otro modo, a la luz de la normativa aplicable, carecían de ella. Las normas atributivas de competencia judicial internacional son, salvo excepciones, de naturaleza prorrogable.

En primer lugar, es preciso contemplar la sumisión tácita que está recogida en el artículo 26 del Reglamento 1215/2012<sup>840</sup> ya que el legislador establece que prevalece la elección tácita sobre la expresa en los acuerdos de elección de foro.

Determinados comportamientos procesales de las partes pueden comportar la fijación de un criterio de atribución de competencia judicial internacional.

La sumisión tácita se materializa cuando tras la presentación de una demanda ante un tribunal de un Estado miembro (en principio no competente), la parte demandada comparece y no impugna la competencia de ese tribunal. Es decir, si una de las partes presenta una demanda ante un tribunal (diferente del señalado en el acuerdo) y la otra parte contesta, sin impugnar la competencia del tribunal que conoce del asunto, se presume que existe sumisión tácita. Y ello ocurre independientemente de otros factores que pueden ser importantes para la determinación de la competencia judicial internacional como son el domicilio del demandado o el lugar de cumplimiento de las obligaciones contractuales. El Tribunal de Justicia de la Unión Europea así lo ha reconocido en la sentencia de 11 de septiembre de 2014<sup>841</sup>. Es decir, este comportamiento procesal permite presumir la voluntad de sumisión a la competencia judicial internacional de ese órgano jurisdiccional.

---

<sup>840</sup> El artículo 26 del Reglamento 1215/2012 establece: “Con independencia de los casos en los que su competencia resulte de otras disposiciones del presente Reglamento, será competente el órgano jurisdiccional de un Estado miembro ante el que comparezca el demandado. Esta regla no será de aplicación si la comparecencia tiene por objeto impugnar la competencia o si existe otra jurisdicción exclusivamente competente en virtud del artículo 24”. En el Convenio de Lugano bis de 2007 la sumisión tácita está contemplado en el artículo 24.

<sup>841</sup> Véanse los apartados 53 y 54 de la sentencia del TJUE (Sala Quinta), de 11 de septiembre de 2014, C-112/13A, *Caso A contra B y otros*, ECLI: EU: C: 2014: 2195. El apartado 53 establece que: “se aplica también en los casos en los que se ha sometido un litigio a un órgano jurisdiccional contraviniendo las disposiciones del referido Reglamento e implica que la comparecencia del demandado pueda considerarse una aceptación tácita de la competencia del órgano jurisdiccional al que se ha sometido el litigio y, por lo tanto, una prórroga de su competencia (véanse las Sentencias del TJUE (Sala 4), de 20 de mayo de 2010, C-111/09, *Caso CPP Vienna Insurance Group*, ECLI: EU: C: 2010:290, apartado 21, y la sentencia del TJUE (Sala tercera), de 27 de febrero de 2014, C-1/13, *Caso Cartier parfums-lunettes y Axa Corporate Solutions assurances*, ECLI: EU: C: 2014:109 apartado 34)”. El apartado 54 de la misma resolución subraya que: “Así, tal como señaló el Abogado General en el punto 43 de sus conclusiones, la prórroga tácita de competencia en virtud del artículo 24, primera frase, del Reglamento 44/2001 se basa en una elección deliberada de las partes del litigio relativa a dicha competencia, lo que presupone que el demandado tiene conocimiento del procedimiento iniciado en su contra. En cambio, no cabe considerar que un demandado ausente al que no se ha notificado el escrito de demanda y que ignora el procedimiento entablado en su contra acepta tácitamente la competencia del juez que conoce del asunto”.

En defecto de la sumisión tácita, para la determinación de la competencia judicial, el Reglamento 1215/2012 aplica el pacto o cláusula de sumisión expresa, regulado en el artículo 25.

Puede definirse como aquel pacto en virtud del cual determinados sujetos acuerdan atribuir competencia para conocer de un litigio, presente o futuro, a los tribunales de un Estado miembro determinado, con exclusión de los de aquél que la tendrían, salvo pacto en contrario, entre las partes. El pacto de sumisión expresa ha de establecerse de manera clara, precisa, explícita y de modo bilateral, estando suscrita por quien renuncia a su fuero propio y designando al Juez a quien se somete si el acuerdo de elección de fuero es exclusivo.

Las cláusulas, de sumisión expresa reconocen dos ámbitos diversos de eficacia. Por un lado, atribuyen competencia judicial internacional a los tribunales del Estado designado (*prorogatio fori*) y, por otro lado, se la sustraen a todos los demás, especialmente a los de aquel Estado que la habrían ostentado de no mediar el pacto, o de no haberse hecho valer éste (*derogatio fori*).

No cabe duda, como señalan algunos autores, como Nuria Bouza, que los acuerdos de elección de foro en los contratos entre profesionales en el comercio internacional “introducen una mayor igualdad entre las partes ya que la selección del tribunal competente deja de depender de la posición que se ocupe en el litigio (demandante o demandado), a la vez que disminuyen la litigiosidad (al desaparecer el incentivo de ser el primero en interponer la demanda que genera el *fórum shopping*)”<sup>842</sup>.

Las cláusulas de elección de foro, ya sea de manera autónoma o mediante su inclusión como una cláusula más del contrato, favorecen la previsibilidad y la seguridad jurídica, ya que las partes conocen desde el primer momento el tribunal al que acudirán en caso de controversia<sup>843</sup>. La sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona, de 29 de noviembre de 2006, resulta ilustrativa en este sentido al establecer que la elección como tribunales competentes de los tribunales de Frankfurt, es “una cláusula omnicomprensiva e incondicionada”. Por este motivo la citada resolución concluyó que “sólo los tribunales alemanes son competentes para conocer el cumplimiento de las obligaciones principales derivadas del contrato, de las prestaciones ontológicamente inherentes (pruebas, problemas que surjan durante su realización) y de las incorporadas después de su firma”<sup>844</sup>.

---

<sup>842</sup> BOUZA, Nuria, “Aspectos actuales de la autonomía de la voluntad en la elección de la jurisdicción y de la ley aplicable a los contratos internacionales”, *Cursos de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales*, Vitoria-Gasteiz 2004, p. 40.

<sup>843</sup> Están recogidas de forma expresa en el artículo 23 del Convenio de Lugano bis de 2007 y el artículo 3 del Convenio de la Haya de 2005 así como en nuestra normativa interna (en el artículo 22 bis de la LOPJ).

<sup>844</sup> La sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 607/2006 (Sección 17), de 29 de noviembre de 2006 (recurso 171/2006), (AC 2007/497), deniega la competencia a los Tribunales españoles, al contener

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

El hecho de que las partes accedan a un tribunal de su conveniencia se traduce en “múltiples motivos emparentados con la proximidad geográfica, el conocimiento del idioma, la familiaridad con el procedimiento, la cuantía de las costas procesales o la neutralidad del tribunal elegido en relación con las partes litigantes”<sup>845</sup>.

El artículo 25 del Reglamento 1215/2012 regula la prórroga expresa de competencia y ya no precisa el requisito de que una de las partes tenga su domicilio en un Estado miembro de la Unión Europea como exigía con anterioridad su precedente, el Reglamento 44/2001<sup>846</sup>.

Las partes pueden elegir el órgano jurisdiccional competente de un Estado miembro de la UE y el tribunal así designado será competente de forma exclusiva, a menos que dicho acuerdo sea nulo de pleno derecho. La forma de celebración del acuerdo precisa unos requisitos formales, regulados en el artículo 25 del Reglamento 1215/2012 entre los que se incluyen bajo el apartado c) una referencia a los usos comerciales. Establece que se podrá realizar este acuerdo “en el ámbito del comercio internacional, en una forma conforme a los usos que las partes conocieran o debieran conocer y que, en dicho comercio fueren ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en los contratos del mismo tipo en el sector del comercio internacional considerado”.

Este aspecto no ha sido considerado en el Convenio de La Haya de elección de foro de 30 de junio de 2005 que, “conectado con el régimen de reconocimiento y ejecución de decisiones exige aportar el acuerdo que ha servido de base a la competencia del tribunal que ha conocido del litigio”<sup>847</sup> y por tanto no incluye entre los requisitos de la cláusula de elección de foro de su artículo tercero, los usos comerciales.

Por su parte, en el Convenio bilateral suscrito por España con El Salvador de 7 de noviembre de 2000, en su artículo 5.2 apartado b)<sup>848</sup> relativo al pacto de sumisión expresa,

---

el contrato una cláusula relativa a la jurisdicción competente que establecía “Respecto todos los litigios que trajeran causa de este contrato, son competentes los tribunales de *Frankfurt am Mein*”, F.D.6°.

<sup>845</sup> ALVAREZ GONZÁLEZ, Santiago, *Condiciones generales de la contratación internacional*, Madrid, Editorial La Ley, 1992, p. 133.

<sup>846</sup> Véase el Reglamento (CE) 44/2001 del Consejo de 22 de diciembre de 2000, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (*DOCE* 12 de 16 de enero de 2001, pp. 1-23), accesible en: <https://www.boe.es/doue/2001/012/L00001-00023.pdf>.

<sup>847</sup> ARENAS GARCÍA, Rafael, “La aprobación por la UE del Convenio de La Haya sobre acuerdos de elección de foro: un cruce de caminos”, *La ley Unión Europea* 2015, n° 22, p. 43.

<sup>848</sup> Conforme al artículo 5. 2 del Convenio bilateral con El Salvador, de 7 de noviembre de 2000, relativo a la sumisión a los tribunales: “Será igualmente competente el tribunal de la parte al que se hubieren sometido los litigantes, para conocer de cualquier litigio surgido o que pueda surgir con ocasión de una determinada relación jurídica. Tal convenio atributivo de competencia deberá celebrarse: a) por escrito o



tampoco hace referencia a los usos comerciales, pero sí contempla que este pacto se realice en la forma que se ajuste a los hábitos que los litigantes hubiesen establecido en sus relaciones.

Sin embargo, el legislador europeo pone de relieve la importancia de los usos comerciales en la forma de otorgar el consentimiento a una cláusula atributiva de competencia judicial internacional tanto en el Convenio de Lugano de 2007<sup>849</sup> como en el Reglamento 1215/2012 citado<sup>850</sup>. También se consideran los mismos requisitos en nuestra legislación interna, concretamente en el artículo 22.2 de la LOPJ<sup>851</sup>.

Es, en este ámbito donde debemos plantearnos si estos usos comerciales pueden corresponderse con las reglas Incoterms<sup>®</sup>, y en qué medida pueden jugar un papel determinante en la atribución de competencia judicial internacional a través de la sumisión expresa. Analizaremos con detalle este precepto relativo a la sumisión expresa en el próximo epígrafe.

Siguiendo la estructura jerárquica establecida en el Reglamento 1215/2012, en los supuestos en que no existen competencias exclusivas, ni se haya efectuado una elección ya sea por medio de una sumisión tácita o expresa, entran en juego otros criterios que actúan en defecto de la autonomía de la voluntad.

El legislador de la UE concreta dos criterios que tienen carácter alternativo<sup>852</sup>: el primero, que constituye el foro general, es decir, el vínculo entre la persona del

---

verbalmente con confirmación escrita; o b) en una forma que se ajuste a los hábitos que los litigantes hubieren establecido en sus relaciones”.

<sup>849</sup> El artículo 23.1 c) del Convenio de Lugano de 2007, relativo a la a la forma de otorgar el consentimiento en la cláusula de prórroga de competencia establece de forma expresa que: “en el comercio internacional en una forma conforme a los usos que las partes conocieren o debieren conocer y que, en dicho comercio, fueren ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en los contratos del mismo tipo en el sector comercial considerado”.

<sup>850</sup> Apartado 179 del Informe del profesor Peter Schlosser relativo a los usos comerciales. *DOCE* C 59 de 5 de marzo de 1979, accesible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:JOC\\_1979\\_059\\_R\\_0071\\_01&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:JOC_1979_059_R_0071_01&from=EN).

<sup>851</sup> El artículo 22.2 de la LOPJ, segundo párrafo establece: “El acuerdo de sumisión expresa deberá constar por escrito, en una cláusula incluida en un contrato o en un acuerdo independiente, o verbalmente con confirmación escrita, así como en alguna forma que se ajuste a los hábitos que las partes tengan establecidos entre ellas, o en el comercio internacional sea conforme a los usos que las partes conozcan o deban conocer y que, en dicho comercio, sean ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en los contratos del mismo tipo en el sector comercial considerado. Se entenderá que media acuerdo escrito cuando resulte de una transmisión efectuada por medios electrónicos que proporcione un registro duradero”.

<sup>852</sup> En el Convenio de Lugano de 2007 se encuentran recogidos en los artículos 2 y 5.1 respectivamente.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

demandado y su domicilio<sup>853</sup>, que favorecerá que los costes no sean excesivamente elevados y un segundo criterio con carácter especial que se basa en motivos materiales, es decir en las actividades realizadas por las partes en ese Estado y que ocasionen o deriven en el conflicto. Se encuentran recogidos en los artículos 4<sup>854</sup> y 7.1 respectivamente del Reglamento 1215/2012.

El foro general de competencia reside en el domicilio del demandado<sup>855</sup>. Es la regla tradicional en los Estados de Derecho civil que consta en el adagio: *Actor sequitur forum rei*. Es un foro que atribuye competencia judicial internacional con independencia de cuál sea el objeto del proceso, el tipo de demanda y la localización de los hechos.

El foro del domicilio del demandado se ha considerado tradicionalmente beneficioso tanto para el demandado, que puede ser juzgado por un tribunal cercano, lo que facilita la organización de su defensa, como para el demandante que de esta forma puede ejecutar de forma rápida la sentencia sobre el patrimonio que posee el demandado en el lugar de su domicilio.

Sin embargo, en determinadas ocasiones, el foro del domicilio del demandado debía completarse con otros foros alternativos “a causa de la estrecha conexión existente entre el órgano jurisdiccional y el litigio o para facilitar una buena administración de justicia”<sup>856</sup>. Por este motivo, el legislador de la UE introdujo los foros especiales por razón de la materia, entre ellos el foro especial en materia contractual regulado en el artículo 7.1 del Reglamento de 1215/2012.

Estos foros también han sido denominados “foros de ataque”, ya que constituyen la única alternativa que se presenta al demandante para atraer al demandado hacía unos

---

<sup>853</sup> El considerando 13 del Reglamento 1215/2012 establece que: “Debe existir una conexión entre los procedimientos a los que se aplique el presente Reglamento y el territorio de los Estados miembros. Por consiguiente, las normas comunes sobre competencia judicial deben aplicarse, en principio, cuando el demandado esté domiciliado en un Estado miembro”.

<sup>854</sup> Conforme con el artículo 4 del Reglamento 1215/2012: “1.- Salvo lo dispuesto en el presente Reglamento, las personas domiciliadas en un Estado miembro estarán sometidas, sea cual sea su nacionalidad, a los órganos jurisdiccionales de dicho Estado.2.- A las personas que no tengan la nacionalidad del Estado miembro en que estén domiciliadas les serán de aplicación las normas de competencia judicial que se apliquen a los nacionales de dicho Estado miembro”.

<sup>855</sup> Los artículos 62 y 63 del Reglamento 1215/2012 establecen qué debe entenderse por domicilio de las personas físicas y personas jurídicas respectivamente.

<sup>856</sup> El considerando 16 del Reglamento 1215/2012 establece que: “El foro del domicilio del demandado debe completarse con otros foros alternativos a causa de la estrecha conexión existente entre el órgano jurisdiccional y el litigio o para facilitar una buena administración de justicia. La existencia de una estrecha conexión debe garantizar la seguridad jurídica y evitar la posibilidad de que una persona sea demandada ante un órgano jurisdiccional de un Estado miembro que no hubiera podido prever razonablemente”.

tribunales diferentes a los de su domicilio, más próximos al litigio cuya aplicación debe realizarse de forma restringida.

El foro especial en materia contractual se concreta en el hecho de que una persona domiciliada en un Estado miembro podrá ser demandada en otro Estado miembro en materia contractual ante el órgano jurisdiccional del lugar en que se haya cumplido o deba cumplirse la obligación que sirve de base a la demanda, que en materia de compraventa se concreta en el lugar de entrega de las mercaderías según el contrato (artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012).

Los Incoterms<sup>®</sup>, objeto de nuestro estudio, tal como hemos analizado en el capítulo segundo, regulan, entre otras materias, la entrega de las mercaderías, en particular, el lugar en que se lleva a cabo. Son usos comerciales que forman parte del contrato de compraventa internacional y sirven en múltiples ocasiones (no siempre) para determinar de forma clara y exacta el punto geográfico relativo a la entrega material de las mercaderías. Es preciso cuestionarse, por tanto, si este factor puede ser utilizado para determinar el tribunal internacional competente.

La redacción de los Incoterms<sup>®</sup> 2020, siguiendo la tendencia establecida en las últimas versiones, remarcaba la necesidad de que se detallara de forma clara el lugar de entrega, estableciendo para esta finalidad un apartado específico, el apartado A2 relativo a la entrega. Se trata de un factor que podría ayudar, en su caso, a delimitar en determinados supuestos la competencia judicial internacional.

En este mismo sentido, se pronunció el TJUE en los apartados 19 y 20 de la sentencia de la Sala tercera, de 9 de junio de 2011, C-87/10 caso *Electrosteel Europe contra Edil Centro SpA*<sup>857</sup>, (en adelante *Sentencia Electrosteel Europe*), al plantearse la relevancia de los usos comerciales para interpretar distintas disposiciones del Reglamento 44/2001 en varios aspectos que afectan a la competencia judicial internacional. En clave de usos comerciales, en el apartado 20, el Tribunal de Luxemburgo parece dejar abierta la posibilidad de que los usos comerciales influyan en el foro contractual tal como analizaremos en los próximos epígrafes. Textualmente establece “No hay motivo para considerar que el legislador de la Unión Europea haya pretendido descartar la toma en consideración de tales usos mercantiles para la interpretación de otras disposiciones del mismo Reglamento y, en particular para la determinación del órgano jurisdiccional

---

<sup>857</sup> “A este respecto, procede recordar que, según el artículo 23 del Reglamento 2001, un acuerdo atributivo de competencia puede celebrarse no sólo por escrito o verbalmente con confirmación escrita, sino también en una forma que se ajuste a los hábitos que las partes tuvieren establecidos entre ellas o en el comercio internacional, en una forma conforme a los usos que las partes conocieren o debieren conocer y que, en dicho comercio, fueren ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en los contratos del mismo tipo en el sector comercial considerado”. Apartado 19 de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Tercera), de 9 de junio de 2011, C-87/10, *Caso Electrosteel Europe contra Edil Centro SpA*, ECLI: EU: C: 2011:375.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

competente a efectos del artículo 5.1. b) primer guion de dicho Reglamento” (actual artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012).

Tras haber analizado los distintos foros contemplados en el Reglamento 1215/2012 detectamos que existen dos foros en los que podrían tener influencia los Incoterms® en su calidad de usos comerciales. El primero de ellos hace referencia a la prórroga de competencia, contenida en el artículo 25 del Reglamento 1215/2012, que alude a los usos comerciales en sus requisitos formales, en concreto bajo el apartado designado con la letra c); y el segundo relativo al foro contractual contenido en el artículo 7.1 apartado b) del Reglamento 1215/2012 al establecer el lugar de entrega como foro contractual en materia de compraventa de mercaderías. En los siguientes apartados analizaremos con detalle la posible incidencia que puede ostentar las reglas Incoterms® en ambos supuestos.

#### **4.4. Elección de tribunales e Incoterms®**

En primer lugar, analizaremos el pacto de atribución de competencia judicial internacional del Reglamento 1215/2012 y sus requisitos, para una vez determinados los mismos, determinar si los Incoterms® constituyen un elemento que puede tener relevancia en este acuerdo de elección de foro.

El artículo 25.1<sup>858</sup> del citado Reglamento recoge el pacto de atribución de competencia judicial internacional que, a diferencia de textos precedentes, no exige que las partes hayan de estar domiciliadas en un Estado miembro, por lo que resulta posible que las partes domiciliadas en cualquier lugar del mundo puedan someterse expresamente a los órganos jurisdiccionales de un Estado miembro de la UE para resolver sus controversias. De esta forma se amplía de forma muy notable el ámbito personal de aplicación del citado Reglamento, en este ámbito concreto de los acuerdos prorrogativos de competencia judicial internacional.

Tal como hemos observado en la prelación de foros establecida por el Reglamento 1215/2012, en la materia de nuestro estudio que se centra en el ámbito del contrato de compraventa internacional, prevalece el principio de autonomía de la voluntad. Se fija el

---

<sup>858</sup> Según el artículo 25. 1 del Reglamento 1215/2012: “Si las partes, con independencia de su domicilio, han acordado que un órgano jurisdiccional o los órganos jurisdiccionales de un Estado miembro sean competentes para conocer de cualquier litigio que haya surgido o que pueda surgir con ocasión de una determinada relación jurídica, tal órgano jurisdiccional o tales órganos jurisdiccionales serán competentes, a menos que el acuerdo sea nulo de pleno derecho en cuanto a su validez material según el Derecho de dicho Estado miembro. El acuerdo atributivo de competencia deberá celebrarse: a) por escrito o verbalmente con confirmación por escrito; b) en una forma que se ajuste a los hábitos que las partes tengan establecido entre ellas o, c) en el comercio internacional en una forma conforme a los usos que las partes conocieren o debieren conocer y que, en dicho comercio, fueren ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en los contratos del mismo tipo en el sector del comercio internacional considerado”.

tribunal internacionalmente competente elegido por las partes quedando relegados los foros del domicilio del demandado o los contractuales para las situaciones en que las partes no hayan hecho uso de la autonomía de la voluntad.

Dadas sus características es lógico que el Reglamento 1215/2012 confiera al acuerdo atributivo de competencia judicial internacional una serie de requisitos que “deben ser interpretados de forma restringida ya que constituyen una excepción al foro general del domicilio del demandado y a las competencias especiales”<sup>859</sup>.

El acuerdo atributivo de competencia regulado en el artículo 25 del Reglamento 1215/2012 prevalecerá, en principio, sobre el Convenio de La Haya de elección de foro de 2005 siempre que se respeten las condiciones del artículo 26 del Convenio de La Haya de 30 de junio de 2005. Hay una excepción clara, en el supuesto de que ambos textos lleven a soluciones diferentes, en cuyo caso se aplica el artículo 26.6 a) del Convenio de La Haya.

#### **4.4.1. Los requisitos materiales y formales del pacto de atribución de la competencia judicial internacional en el marco del Reglamento 1215/2012**

Tal como hemos establecido, el artículo 25.1 del Reglamento 1215/2012 recoge una serie de requisitos<sup>860</sup> que el acuerdo atributivo de competencia debe cumplir. Estos requisitos han sido desarrollados e interpretados por la jurisprudencia del TJUE que, a través de la cuestión prejudicial (artículo 267 TFUE), busca conseguir una interpretación uniforme de las normas europeas, que puedan aplicar los distintos tribunales de los Estados miembros. En lo que respecta a la cláusula de prórroga de competencia, el objetivo es que los jueces nacionales puedan pronunciarse fácilmente sobre su competencia, observando únicamente si se cumplen los requisitos del precepto reseñado sin entrar en el fondo del asunto. Si el acuerdo atributivo de competencia judicial internacional suscrito por las partes cumple los requisitos señalados por el legislador, se presume que es válido y confiere competencia exclusiva al tribunal judicial internacional designado. Este primer apartado está en consonancia con el criterio establecido en el artículo 5.1 del Convenio sobre acuerdos de elección de foro, hecho en 30 de junio de 2005 en La Haya.

El mero hecho de que el Reglamento 1215/2012 contemple requisitos para el pacto de atribución de competencia no supone una traba al principio de autonomía de la voluntad, sino que refuerza esta elección.

---

<sup>859</sup> Véase el apartado 22 de las Conclusiones del Abogado General Sr. Tesauro, de 26 de septiembre de 1996, en relación a la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Sexta), de 20 de febrero de 1997, C-106/95, *Caso MSG contra Les Gravières Rhénanes*, ECLI: EU: C: 1996: 361.

<sup>860</sup> Estos requisitos eran los mismos que los contenidos en el Reglamento 44/2001.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

En un análisis de la disposición relativa a la prórroga de competencia, observamos que el acuerdo atributivo de competencia judicial internacional a un tribunal de un Estado miembro requiere dos tipos de requisitos: unos de tipo material y otros de carácter formal, en los que las reglas Incoterms® podrían incidir. Ambos tipos son requisitos diferentes, cuyos límites, en ocasiones, no son claros<sup>861</sup>.

Los requisitos materiales son de tres tipos. En primer lugar, el requisito esencial es la existencia de un acuerdo entre las partes<sup>862</sup> (con independencia del Estado en el que estén domiciliadas). El término acuerdo, como muchos otros contenidos en el Reglamento 1215/2012 que estudiaremos, debe ser objeto de una interpretación autónoma<sup>863</sup>. En segundo lugar, este pacto además ha de versar sobre la sumisión de sus controversias a los órganos jurisdiccionales de un Estado miembro de la Unión Europea, atendido que el Reglamento 1215/2012 no contempla el régimen de la sumisión de las partes a los tribunales de un Estado que no sea miembro de la UE. En tercer lugar, no solo el acuerdo ha de ser atributivo de competencia judicial internacional a los tribunales de un Estado miembro, sino que además no puede versar sobre cualquier materia, sino que ha de tratarse de una materia cubierta por el Reglamento 1215/2012. Es decir, el citado pacto debe limitarse a una materia civil o mercantil<sup>864</sup>, que constituya el ámbito de aplicación material del Reglamento citado. Por tanto, quedarán excluidos de su ámbito de aplicación diversas materias de conformidad con el mismo texto del Reglamento<sup>865</sup>.

El mencionado acuerdo debe estar claramente delimitado de manera que “identifique los elementos objetivos sobre los cuales las partes se han puesto de acuerdo para elegir el tribunal o los tribunales a los que desean someter los litigios que hayan

---

<sup>861</sup> Tal como establece Joaquim Forner: “*Although the borders between form of the agreement and validity of consent might not be definitively settled, substantive validity is an open category that adjoins both form and admissibility of the agreement*”. FORNER DELAYGUA, Joaquim, “Changes to jurisdiction based on exclusive jurisdiction agreements under the Brussels I Regulation Recast”, *Journal of Private International Law*, 2005, Vol. 11, nº 3, p. 405.

<sup>862</sup> Apartado 13 de la sentencia del TJCE (Sala 5), de 9 de noviembre de 2000, C-387/98, *Caso Coreck Maritime*, ECLI: EU: C: 2000: 606.

<sup>863</sup> Véase el apartado 14 de la sentencia del TJCE, de 10 de marzo de 1992, C-214/89, *Caso Powell Duffryn contra Petereit*, ECLI: EU: 1992:115, relativo a la cláusula de atribución de competencia contenida en los Estatutos de una Sociedad Anónima.

<sup>864</sup> El artículo 1 del Reglamento 1215/2012 establece de forma expresa: “el presente Reglamento se aplicará en materia civil y mercantil con independencia de la naturaleza del órgano jurisdiccional”.

<sup>865</sup> El artículo 1.1 del Reglamento 1215/2012 excluye las cuestiones aduaneras, fiscales o administrativas. El apartado 4 del artículo 25 del Reglamento 1215/2012 establece “No surtirán efectos los acuerdos atributivos de competencia ni las estipulaciones similares de documentos constitutivos de un Trust si son contrarios a las disposiciones de los artículos 15, 19 o 23 o si excluyen la competencia de órganos jurisdiccionales exclusivamente competentes en virtud del artículo 24”.

surgido o que puedan surgir. Estos elementos, que deben ser suficientemente precisos para permitir al Juez que conoce del litigio determinar si es competente, pueden ser concretados, en su caso, por las circunstancias propias de cada situación”<sup>866</sup>.

La importancia de la autonomía de la voluntad implica que el acuerdo entre las partes relativo a la elección de tribunal afecte únicamente a las partes que lo han suscrito, no a partes que están relacionadas pero que no han suscrito ese acuerdo, salvo si consta su consentimiento<sup>867</sup> o la ley aplicable permita la eventual subrogación de las partes. Asimismo, es preciso hacer hincapié que las cláusulas atributivas de competencia han de referirse al contrato del que se deriva el litigio no a otro conexo. En el comercio internacional, muchas veces nos encontramos con que existen varios contratos entorno a la compraventa de mercaderías como los de transporte, comisión o de agencia. Es, por esta razón, que se excluyen los acuerdos de atribución de competencia judicial internacional de carácter global o general, para todos los litigios que hubieran surgido o pudieran surgir entre dos partes, independientemente de su origen y naturaleza.

El tribunal de Justicia de la Unión Europea se ha manifestado en diversas ocasiones en el sentido de “subordinar la validez de las cláusulas atributivas de competencia a la existencia de un convenio entre las partes”<sup>868</sup> que ha de haber sido objeto de consentimiento manifestado de forma clara y precisa de mutuo acuerdo por las partes<sup>869</sup>.

El artículo 25 del Reglamento 1215/2012 no sujeta el pacto de atribución de competencia judicial internacional a ninguna conexión ni de las partes ni del contrato con los tribunales designados por el acuerdo<sup>870</sup>. La competencia judicial internacional

---

<sup>866</sup> Apartado 15 de la citada sentencia del TJCE (Sala 5), de 9 de noviembre de 2000, C-387/98, *Caso Coreck Maritime*, ECLI: EU: C: 2000: 606.

<sup>867</sup> “Una cláusula atributiva de competencia pactada en el contrato celebrado entre el fabricante de un bien y el adquirente de éste no puede ser invocada frente al tercero subadquirente que, al término de una sucesión de contratos de transmisión de propiedad celebrados entre partes establecidas en distintos Estados miembros, ha adquirido ese bien y quiere interponer una acción de responsabilidad contra el fabricante, salvo si consta que ese tercero prestó su consentimiento efectivo en relación con esa cláusula en las condiciones mencionadas en dicho artículo”. Apartado 41 de sentencia del TJUE (Sala Primera), de 7 de febrero de 2013, C-543/10, *caso Refcomp SpA contra Axa Corporate Solutions Assurance S.A.*, ECLI: EU: C: 2013: 62.

<sup>868</sup> Véase el apartado 15 de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Sexta), de 20 de febrero de 1997, C-106/95, *Caso MSG/ Les Gravières Rhénanes*, ECLI: EU: C: 1997 :70.

<sup>869</sup> Sentencia del TJCE, de 14 de diciembre de 1976, C-24/76, *Caso Estasis Salotti contra Ruewa*, ECLI: EU: C: 1976:177.

<sup>870</sup> “Se hace abstracción de cualquier elemento objetivo de conexión entre la relación del objeto del litigio y el tribunal designado”. Apartado 4 de la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 17 de enero de 1980, C-56/79, *Caso Zelger contra Salinitri*, ECLI: EU:C:1980:15.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

otorgada por este pacto será exclusiva, salvo pacto en contrario entre las partes. A través de este inciso final “salvo pacto en contrario de las partes” el legislador vuelve a hacer patente la importancia de la autonomía de la voluntad en este tipo de acuerdos. Este aspecto es claramente diferente del Convenio de La Haya, de 30 de junio de 2005, que únicamente es aplicable a los acuerdos de elección de tribunal que tengan carácter exclusivo para ambas partes<sup>871</sup>.

El pacto atributivo de competencia judicial internacional suele insertarse como una cláusula más de un contrato internacional, con respecto al cual presenta un carácter autónomo<sup>872</sup>. En consecuencia, el régimen jurídico de los acuerdos de elección de foro es independiente del aplicable al contrato al que se incorporan. En línea con el mencionado Convenio de La Haya, de 30 de junio de 2005, de elección de foro<sup>873</sup>, en el artículo 25.5 del Reglamento 1215/2012 se confirma expresamente el principio de independencia o separabilidad del acuerdo de elección de foro de las demás cláusulas del contrato, ya que la invalidez del contrato no afecta automáticamente a la validez del acuerdo de elección de foro.

El Reglamento 1215/2012 introduce como novedad en esta materia, respecto a la versión del Reglamento 44/2001, la regulación de la validez material por remisión al Derecho del Estado miembro cuyos tribunales hubieran sido elegidos por las partes y en el considerando 20 el propio Reglamento 1215/2012 clarifica que la referencia abarca también a las normas de conflicto de ese Estado. Este aspecto es relevante ya que remarca la importancia que confiere el legislador de la UE a este pacto de atribución de competencia.

El pacto de elección de foro precisa ante todo de un acuerdo que implique el consentimiento de las partes<sup>874</sup>, a los efectos de la determinación del fuero competente.

---

En el mismo sentido, véase el apartado 34 de la Sentencia del TJUE (Sala Sexta), de 20 de febrero de 1997, C-106/95, *Caso MSG/ Les Gravières Rhénanes* anteriormente citado.

<sup>871</sup> Informe explicativo de Travor Hartley y Masato Dogauchi sobre el Convenio de 30 de junio de 2005 sobre acuerdos de elección de foro, publicado por la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional privado en 2013, apartados 10, 41 y 47, disponible en :<https://www.hcch.net/fr/publications-and-studies/details4/?pid=3959>. Únicamente el artículo 22 del Convenio de La Haya de elección de foro, de 30 de junio de 2005, permite el reconocimiento de decisiones basadas en acuerdos no exclusivos de elección de foro a partir de un régimen de reciprocidad.

<sup>872</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 7 de julio de 1997, C-269/95, *Caso Benincasa contra Dentalkit*, ECLI:EU:C:1997:337.

<sup>873</sup> El artículo 3 letra d) del Convenio de La Haya de elección de foro, de 30 de junio de 2005, establece que: “Un acuerdo exclusivo de elección de foro que forme parte de un contrato, será considerado un contrato independiente de las demás cláusulas del mismo. La validez del acuerdo exclusivo de elección de foro no podrá ser impugnada por la sola razón de que el contrato no es válido”.

<sup>874</sup> Apartado 25 de la sentencia de TJCE de 24 de junio 1981, C-150/80, *Caso Elefanten Shuch GmbH contra Jacqmain*, ECLI: EU: C: 1981:148.



En clave de contrato de compraventa internacional de mercaderías entre comerciantes no existe una parte que pueda considerarse más débil que la otra, atendido que nos encontramos ante profesionales del comercio por lo que este pacto de atribución de competencia puede incluso estar inserto en un contrato de adhesión<sup>875</sup> siempre y cuando las partes gocen de cierta libertad de negociación.

Aunque presenta grandes ventajas para las partes la cláusula de atribución expresa de competencia judicial internacional, el legislador se preocupa de los supuestos en que estas cláusulas se hayan impuesto de forma unilateral, causando grandes desequilibrios entre los contratantes sin que una de las partes hubiese tenido ninguna intervención en la suscripción de dichos acuerdos. Por esta razón, el citado precepto no solo contempla requisitos materiales, sino también formales. Los aspectos formales ayudarán a confirmar que existe realmente libre consentimiento de las partes sobre la elección del tribunal competente.

Las prácticas del comercio internacional conllevan que muchas veces los pactos de atribución de competencia suelen constar en documentos de distinta naturaleza tales como los conocimientos de embarque<sup>876</sup>, formularios o las condiciones generales de un contrato determinado.

Los requisitos formales que establece el legislador de la UE obedecen al equilibrio entre dos principios<sup>877</sup>: por un lado, la protección de los intereses del comercio internacional, que exigen flexibilidad y se oponen a un excesivo formalismo y, por otro lado, las necesidades de protección de la parte más débil y de satisfacción del principio de seguridad jurídica, que busca que este tipo de cláusulas de atribución de competencia judicial internacional no pasen inadvertidas para las partes<sup>878</sup>. De esta forma, se

---

<sup>875</sup> Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 28/2011 (Sección 17), de 15 de febrero de 2011 (recurso 754/2009), ECLI: ES: APB: 2011: 1553, (JUR 2011/182131).

<sup>876</sup> Apartado 19 de Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 19 de junio de 1984, C- 71-83, *Caso Tilly Russ contra Nova*, ECLI: EU: C: 1984: 217.

<sup>877</sup> RODRÍGUEZ BENOT, Andrés, “Capítulo II, El alcance del artículo 25 en el marco del Reglamento 1215” en PEREZ-LLORCA, José Pedro, RODRÍGUEZ BENOT, Andrés, BLANCO-MORALES LIMONES, Pilar, GARAU SOBRINO, Federico F, LORENZO GUILLÉN, María Luz y otros, *Comentario al Reglamento de la Unión europea 1215/2012 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, Reglamento Bruselas I refundido*, 1º edición, Madrid, Editorial Thomson Reuters Aranzadi, 2016, relativo a los requisitos de validez de los acuerdos de elección de foro en cuanto a la forma, p. 565.

<sup>878</sup> JENARD, Paul, *Informe sobre el Protocolo de 3 de junio de 1971 relativo a la interpretación por el Tribunal de Justicia del Convenio de 27 de septiembre de 1968 sobre la competencia judicial y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil*, DOCE C- 189, de 28 de julio de 1990, pp. 123-178. La página 156 del citado informe establece de forma expresa: “Al igual que los autores del Convenio germano-belga, cuyo informe sobre dicho Convenio parece útil citar, el Comité, en primer lugar, «tuvo la preocupación de no poner trabas a los usos comerciales, pero neutralizando los efectos de las cláusulas que

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

considerarán sin efecto las estipulaciones que figuren en los impresos que sirven para la correspondencia o para establecer facturas y que no hubieran sido aceptadas por la parte a la que son opuestas<sup>879</sup>.

Los tres requisitos formales contemplados en el citado artículo 25 del Reglamento 1215/2012 tienen como objetivo garantizar la existencia de este consentimiento.

El primero de ellos hace referencia a la “celebración por escrito o verbalmente con confirmación por escrito”. El acuerdo de prórroga de jurisdicción realizado por escrito garantiza de forma clara el consentimiento y facilita que las partes lo puedan conocer y consultar. En el supuesto de que aparezca en las condiciones generales, solo resultará válido si el contrato que firman las partes tiene una remisión expresa a esas condiciones generales. Este aspecto ha sido debidamente ilustrado por la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, caso *Tilly Russ*<sup>880</sup>. Sin embargo, los intereses propios del ámbito comercial internacional conllevan actuaciones dotadas de una gran agilidad y flexibilidad<sup>881</sup>, alejadas del formalismo, que exigen la necesidad de aceptar también la celebración de este acuerdo de forma oral con confirmación escrita<sup>882</sup>. El principio de buena fe prevalece en el comercio internacional y es preciso facilitar la prueba de que las partes obraron libremente y de forma consciente aceptando el pacto de

---

podrían pasar desapercibidas en los contratos. Por ello estas cláusulas solo se tomarán en consideración si son objeto de un convenio, lo que supone un intercambio de consentimiento entre las partes”.

<sup>879</sup> La sentencia del TJCE, de 14 de diciembre de 1976, C-24/76, caso *Estasis Salotti contra Ruewa*, anteriormente citada establecía, en su apartado 13, que no cumple la exigencia de forma escrita en el supuesto de que la cláusula atributiva de jurisdicción se halle comprendida en las condiciones de venta de una de las partes, impresas al dorso de un documento contractual, más que en el caso de que el contrato firmado por ambas partes contenga una llamada expresa a esas condiciones generales.

<sup>880</sup> Véase la sentencia anteriormente citada del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 19 de junio de 1984, C- 71/83, caso *Tilly Russ*.

<sup>881</sup> “*International trade is heavily dependent on standard conditions which incorporate jurisdiction clauses. Nor are those conditions in many cases unilaterally dictated by one set of interests in the market; they have frequently been negotiated by representatives of the various interests. Owing to the need for calculations based on constantly fluctuating market prices, it has to be possible to conclude contracts swiftly by means of a confirmation of order incorporating sets of conditions. These are the factors behind the relaxation of the formal provisions for international trade in the amended version of Article 17*”. Apartado 179 del Informe de Peter Schlosser, de 8 de octubre de 1978, relativo al Convenio de Bruselas, *Report on the Convention on the Association of the Kingdom of Denmark, Ireland and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland to the Convention on jurisdiction and the enforcement of judgments in civil and commercial matters and to the Protocol on its interpretation by the Court of Justice*, (DOCE C 59, de 5 de marzo de 1979).

<sup>882</sup> El fallo de la sentencia del TJCE (Sala 5), de 11 de julio de 1985, C-221/84, *Caso Berghoefer contra ASA*, ECLI: EU: C: 1985: 254, establece: “Que se cumple el requisito de forma que exige dicha disposición cuando se acredita que la cláusula atributiva de competencia ha sido objeto de un acuerdo verbal que se refiere de modo expreso a dicho punto, que una confirmación escrita de dicho acuerdo emitida por una cualquiera de las partes ha sido recibida por la otra y que ésta última no ha formulado objeción alguna”.

atribución de competencia judicial internacional y todas sus consecuencias. El hecho de que se suavicen los requisitos formales no esconde en modo alguno la ausencia de consentimiento entre las partes sobre las cláusulas de elección de competencia judicial internacional. En lo que respecta a las nuevas tecnologías, sobre la técnica de aceptación mediante un “clic” de las condiciones generales resulta clarificadora la sentencia reciente del Tribunal de Justicia de la UE, de 21 de mayo de 2015<sup>883</sup>.

En consecuencia, en el supuesto de que no se pueda acreditar la aceptación de la cláusula de sumisión expresa, atendida la importancia de este acuerdo de atribución de competencia exclusiva, entrarían en juego otros foros como el foro general o los especiales por razón de la materia<sup>884</sup>.

Aunque inicialmente era necesaria la forma escrita del convenio atributivo de competencia o bien la forma verbal con confirmación escrita, el Convenio de adhesión de 1978<sup>885</sup> añadió una segunda modalidad, el acuerdo concluido en el comercio internacional en una forma conforme a los usos en ese ámbito y que las partes conocieren o debieren conocer. Posteriormente, el Convenio de adhesión de 1989 modificó la segunda modalidad referida e introdujo una tercera: el acuerdo celebrado en una forma que se ajustare a los hábitos que las partes tuvieran establecidos entre ellas<sup>886</sup>.

Actualmente el segundo requisito contenido en el mencionado artículo 25 del Reglamento 1215/2012 hace referencia al “acuerdo celebrado según los hábitos que las partes tuvieran establecidos entre ellas”.

---

<sup>883</sup> Sentencia TJCE (Sala 3), de 21 de mayo de 2015, C-322/2014, *Caso El Majdoub*, ECLI: EU: C: 2015:334 en su apartado 24 concluye que: “ el artículo 23, apartado 2, del Reglamento (CE) 44/2001 del Consejo, de 22 de diciembre de 2000 , relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, debe interpretarse en el sentido de que la técnica de aceptación mediante un «clic» de las condiciones generales, que incluyen una cláusula atributiva de competencia, de un contrato de compraventa celebrado por vía electrónica, como el del litigio principal, constituye una transmisión por medios electrónicos que proporciona un registro duradero de dicha cláusula, en el sentido de esta disposición, siempre que esa técnica permita imprimir y guardar el texto de las citadas condiciones antes de la celebración del contrato”.

<sup>884</sup> En este sentido, el Auto de la Audiencia Provincial de Barcelona 46/2017 (Sección 17), de 26 de enero de 2017 (recurso 738/2016), ECLI: ES: APB: 2017:2083 A, (JUR 2017/130394) concluye que no consta aceptación de las condiciones generales que contenían cláusula de sumisión expresa a los Tribunales de Austria. Por tanto, atendido que el lugar de entrega es Sangüesa (Navarra) y el pago en España, entran en juego los foros especiales y el general del domicilio del demandado.

<sup>885</sup> El antiguo artículo 17 del Convenio de Bruselas de 1968 fue modificado a raíz de la primera enmienda del Convenio de Bruselas de 1968, con motivo de la adhesión de Dinamarca, Irlanda y Reino el 9 de octubre de 1978.

<sup>886</sup> Recogido de forma expresa en la sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona (Sección 15), de 20 de diciembre de 1999 (recurso 410/1999), (AC 1999/8149), F.D.5°.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Este requisito formal incorpora un elemento subjetivo, la necesidad de tener en cuenta las particularidades de las relaciones habituales entre los comerciantes. El legislador de la UE considera las formas de actuar de los profesionales del comercio que conllevan una actuación duradera en el tiempo como un factor indicativo que hace presumir el consentimiento en estas actuaciones. Corresponderá asimismo a estas partes la prueba de este acuerdo de prórroga de competencia según los hábitos que hayan establecido entre ellas.

Finalmente, el tercer requisito hace referencia a la “forma conforme a los usos que las partes conocieren o debieren conocer y que, en dicho comercio, fueren ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en los contratos del mismo tipo en el sector del comercio internacional considerado”. Este apartado presenta una clara remisión al artículo 9.2 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, de 11 de abril de 1980, tal como se deduce del tenor literal del texto.

Habitualmente, los comerciantes suelen introducir una cláusula de sumisión expresa en los conocimientos de embarque o en condiciones generales de contratación<sup>887</sup>. La justificación de esta forma de actuar se encuentra en el hecho de que los operadores de un determinado sector siguen estos comportamientos de modo general y regular al celebrar cierta clase de contratos. El comercio internacional no puede prescindir de este tipo de documentos tan utilizados y generalizados como son las condiciones tipo que incluyan cláusulas atributivas de competencia<sup>888</sup>.

Este tercer requisito relativo a los usos comerciales implica una remisión que atribuye valor jurídico a los usos comerciales. Nos encontramos en este caso ante usos normativos, no interpretativos, tal como hemos detallado en nuestro capítulo tercero. La forma en que se celebra el acuerdo atributivo de competencia puede realizarse siguiendo los usos y prácticas del sector comercial en particular siendo observados de forma

---

<sup>887</sup> "Se trata de una estipulación que, aunque responda a un formulario, ello es debido a que en el contrato de transporte marítimo internacional resulta muy habitual la utilización de las condiciones generales de contratación con lo que la actora no puede alegar desconocimiento o imposición de la cláusula de “leyes y jurisdicción”. No puede aducir desconocimiento porque, aparte de ser internacionalmente conocida su existencia e inclusión en los conocimientos de embarque, esto es, en la práctica marítima internacional, no puede alegar la imposición de dicha cláusula por cuanto nuestra jurisprudencia ya tiene señalado que al tratarse de empresarios acostumbrados a intervenir en el tráfico jurídico y comercial internacional -donde es usual y comúnmente aceptado sujetar las relaciones negociales a contratos-tipo, de adhesión o con condiciones generales (que habitualmente recogen usos comerciales), no cabe predicar de una parte contratante una posición negocial inferior o más débil de la que pueda abusar o aprovecharse el otro contratante”. Sentencia de la Audiencia Provincial de Las Palmas de Gran Canaria 159/2011 (Sección 4), de 20 de octubre de 2011 (recurso 518/2010), ECLI: ES: APGC: 2011:12939, F.D.4º.

<sup>888</sup> Conclusiones del Abogado General Sr. Tesouro, de 26 de septiembre de 1996, ECLI: EU:C:1996: 36; Apartado 23 de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Sexta), C-106/95, de 20 de febrero de 1997, *Caso MSG/ Les Gravières Rhénanes*. En el mismo sentido se ha pronunciado el TJUE en el apartado 18 de la sentencia del TJUE, de 19 de junio de 1984, C-71/83, *caso Tilly Russ*.

generalizada en el sector. Los usos comerciales han de ser “generales y trascendentes a la estricta reiteración de una práctica en las relaciones entre las partes del contrato”<sup>889</sup>, cuya existencia se probará a partir de elementos objetivos. Esta labor de control se confiere a los órganos jurisdiccionales nacionales. El Tribunal de Justicia de la UE ha sido explícito al declarar que corresponde a ese tribunal nacional apreciar, primero, si el contrato de referencia se encuadra en el comercio internacional y comprobar, en segundo lugar, la existencia de un uso en el sector del comercio internacional en el que operan las partes en litigio.

La doctrina además ha precisado que los usos comerciales pueden ser objeto de prueba tanto por parte de expertos como por medio de la información que facilitan las cámaras de comercio<sup>890</sup>.

El propio Tribunal de Justicia ha elaborado un concepto autónomo de “uso”, a los efectos de la aplicación del citado precepto<sup>891</sup>, y ha considerado que “existe un uso en el sector comercial considerado cuando, en particular, los operadores de dicho sector siguen un comportamiento determinado de modo general y regular al celebrar cierta clase de contrato”<sup>892</sup>.

A través de su jurisprudencia, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha ido flexibilizando sus criterios añadiendo que no es necesario que dicho comportamiento esté acreditado en determinados países, ni, en particular, en todos los Estados contratantes. El hecho de que los operadores de países que ocupan una posición preponderante, en el sector del comercio internacional de que se trata, “observen de modo general y regular cierta práctica puede constituir un indicio que facilita la prueba del uso, si bien el criterio decisivo sigue siendo el de si los operadores del sector del comercio internacional en el

---

<sup>889</sup> Sentencia del Tribunal Supremo 804/2007 (Sala de lo Civil, Sección 1), de 5 de Julio de 2007 (recurso 3404/2000), RJ 2007/5431, F.D.2°.

<sup>890</sup> “A usage can often only be proven by expert evidence or information from chambers of commerce”. MAGNUS Ulrich, “Chapter II. Jurisdiction, Article 25” en MAGNUS, Ulrich y MANKOWSKI, Peter, *Commentary Brussels I bis regulation*, ECPIIL Ottoschmidt, Sellier European law publishers, edited by Ulrich Magnus and Peter Mankowski, 2016, Vol. I, p. 647.

<sup>891</sup> Véase al respecto diversas sentencias del Tribunal de Luxemburgo, en particular la resolución del TJCE, de 20 de febrero de 1997, asunto C-106/95, *caso MSG contra Les Gravières Rhénanes*, ECLI: EU: C: 1997:70, y la sentencia del TJUE, de 16 de marzo de 1999, C-159/97, *Caso Castelleti*, ECLI: EU: C: 1999:142.

<sup>892</sup> Sentencia TJUE (Sala Sexta), C-106/95, de 20 de febrero de 1997, *Caso MSG/ Les Gravières Rhénanes*, en concreto el apartado 23.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

que las partes contratantes ejercen su actividad siguen o no el comportamiento de que se trata de modo general y regular”<sup>893</sup>.

Se realiza la presunción de que las partes han dado su consentimiento a las cláusulas atributivas de competencia judicial internacional cuando siguen un comportamiento determinado, de forma general y regular al celebrar esos contratos en ese ámbito determinado<sup>894</sup>. Presunción que se realiza sin necesidad de que las partes hayan otorgado su consentimiento de forma expresa a ese negocio individualmente. Es decir, los usos son determinantes tanto si se constatan de forma expresa como tácita.

A mayor abundamiento, la interpretación que se hace de la norma es plenamente respetuosa con su finalidad, pues permite garantizar que la cláusula no pase desapercibida para las partes, ya que éstas siempre han actuado de esa forma en sus relaciones comerciales, fomentando el comercio y la continuidad del negocio (*favor negotii*).

Una vez analizados los distintos requisitos, tanto materiales como formales del acuerdo de elección de foro, es preciso plantearse si las reglas Incoterms® incluidas en un contrato de compraventa internacional de mercaderías podrían considerarse como un acuerdo constitutivo de la elección de un tribunal determinado.

#### **4.4.2. El pacto de atribución de la competencia judicial internacional y las reglas Incoterms®**

El TJUE, en su sentencia en el caso *Electrosteel Europe*, pone de manifiesto la relevancia de los usos comerciales, al subrayar en su apartado 21 que “facilitan las actividades de los operadores económicos en la redacción del contrato, dado que, mediante el uso de términos breves y sencillos, pueden determinar gran parte de sus relaciones mercantiles”. La cuestión radica en el hecho de conocer si los Incoterms® pueden ser relevantes como requisitos que incidan a la hora de elegir los tribunales competentes.

Desde un punto de vista formal, el primer requisito contemplado en el artículo 25 del Reglamento 1215/2012 hace referencia a la forma escrita. No cabe duda de que los Incoterms® precisan forma escrita, que además determinará cuál de ellos es aplicable, estableciendo las obligaciones de las partes en los temas que regulan. En el caso de un acuerdo de compraventa en el que los Incoterms® no consten por escrito, ni se hayan

---

<sup>893</sup> Véase al respecto el Apartado 27 de la sentencia del TJUE, de 16 de marzo de 1999, C-159/97, *Caso Castelleti*, ECLI: EU: C: 1999:142.

<sup>894</sup> En el apartado 21 de la citada sentencia del TJCE en el caso *Castelleti* se establece de forma expresa que: “Se presume que las partes contratantes han dado su consentimiento a la cláusula atributiva de competencia cuando el comportamiento de las mismas corresponda a un uso que rige en el ámbito de comercio internacional en el que operan y que conocen o debieran conocer”.

establecido en ningún documento relativo a la citada transacción, difícilmente podrán ser aplicados, ni afectar a la operación en las materias que regulan. Además, en el supuesto de que consten redactados de forma incompleta como es el caso de un Incoterms<sup>®</sup> pactado sin mencionar un lugar geográfico, o realizando una indicación poco clara del lugar, no tienen ninguna utilidad, ni siquiera en las materias que regulan.

Respecto al segundo requisito formal relativo a los hábitos establecidos entre las partes, también afecta a los Incoterms<sup>®</sup>, ya que muchas veces consiste en una práctica habitual utilizar las mismas reglas Incoterms<sup>®</sup> para las operaciones entre diversas empresas a lo largo de los años. Habitualmente estas reglas no aparecen en el mismo contrato, pero sí en documentos anexos como documentos preparatorios, albaranes o correspondencia. En estos casos, para cumplir con el artículo 25 del Reglamento 1215/2012 se precisaría de una prueba adicional que confirmara la voluntad de las partes sobre los temas que regulan los Incoterms<sup>®</sup>.

En relación al tercer requisito formal, que alude expresamente a los usos comerciales, es indudable que los Incoterms<sup>®</sup> se enmarcan en el ámbito del comercio internacional, son bien conocidos por los comerciantes (ya que la Cámara de Comercio Internacional publica periódicamente las distintas versiones) y son regularmente observados por las partes en los contratos del mismo tipo en el sector del comercio considerado, con lo que también cumplirían este tercer requisito.

Por lo tanto, desde un punto de vista meramente formal, los Incoterms<sup>®</sup> sí podrían cumplir los requisitos formales y por lo tanto ser considerados en algunos casos usos comerciales a los efectos del artículo 25 del citado Reglamento 1215/2012.

Si embargo, como ya hemos establecido, el artículo 25 del citado Reglamento 1215/2012 recoge no sólo los aspectos formales sino también materiales o de contenido. En este sentido es preciso cuestionarse si las reglas Incoterms<sup>®</sup> constituyen un acuerdo de voluntades válido respecto al pacto de atribución de competencia judicial internacional. Los comerciantes cuando pactan una regla Incoterms<sup>®</sup> determinada es indudable que consienten de mutuo acuerdo sobre determinados aspectos de la relación contractual, por lo que implica consentimiento entre las partes. Asimismo, las materias objeto de su acuerdo versan sobre temas en esencia mercantiles. Estos aspectos resultan claros y no ofrecen duda alguna. No obstante, una vez constatado que existe consentimiento, hay que abordar el objeto de ese consentimiento que se plasma en el acuerdo. Es aquí donde se impone con claridad el hecho de que los comerciantes al establecer Incoterms<sup>®</sup> no pactan un acuerdo sobre el tribunal competente para resolver las controversias que puedan surgir entre las partes. Su acuerdo sobre los cuatro temas ya desarrollados en el capítulo segundo es perfectamente válido y eficaz pero no incluye un acuerdo de atribución de competencia judicial internacional. La mera inclusión de una regla Incoterms<sup>®</sup> sea de la familia que sea en un contrato de compraventa internacional, no conlleva la elección de un tribunal determinado para solucionar los litigios que aparezcan. En consecuencia, no supone en forma alguna un acuerdo que implique la

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

voluntad conjunta de las partes de elegir de forma expresa la jurisdicción competente a nivel internacional.

Tal como habíamos constatado en el capítulo segundo, las reglas Incoterms® tienen un marcado carácter incompleto. Del estudio de la última versión publicada de los Incoterms® 2020 no se desprende ningún apartado que haga referencia a la competencia judicial internacional. La elección de la jurisdicción aplicable a un acuerdo comercial no forma parte de las obligaciones del vendedor (numeradas con la letra A) ni de las del comprador (numeradas con la letra B) en las reglas Incoterms®. A título ilustrativo, enumeramos las materias que aparecen reguladas en las citadas reglas bajo la letra A para obviar su contrapartida en las obligaciones del comprador. No consta en el A1 relativo a las obligaciones generales, ni en el A2 que aborda la entrega, ni en el A3 relativo a la transmisión del riesgo, ni en el A4 que gira en torno al transporte, ni en el A5 relativo al seguro, ni en el A6 que versa sobre el documento de entrega, ni en el A7 relativo al despacho de exportación /importación, ni en el A8 que versa sobre la comprobación/embalaje/marcado, ni en el A9 relativo al reparto de costos ni, finalmente en el A10 que regula las notificaciones.

De hecho, la propia nueva versión de los Incoterms® 2020 ha vuelto a incidir en el hecho de que constituyen un conjunto de reglas que “no delimita el sistema, lugar o legislación sobre resolución de controversias en el caso de incumplimiento”<sup>895</sup>.

Es por lo tanto evidente que los Incoterms®, pese a poder cumplir los requisitos formales, no pueden ser considerados bajo ningún concepto un factor decisivo para determinar el pacto de atribución de competencia judicial internacional por no cumplir los requisitos materiales establecidos en el artículo 25 del citado Reglamento 1215/2012.

Constatamos pues que el apartado sobre los usos comerciales correspondiente a la letra c) del artículo 25 del citado Reglamento 1215/2012 está pensado para aquellos usos comerciales que afectan a instrumentos más relevantes a nivel jurídico y más completos que los Incoterms®, como pueden ser las condiciones generales de contratación, formularios, contratos tipo o conocimientos de embarque y que incluyen en múltiples ocasiones de forma expresa cláusulas de atribución de competencia judicial internacional.

Además, los operadores del comercio, que son los primeros interesados en prever la forma de resolver cualquier conflicto a menudo se decantan por vías de solución distintas a la jurisdiccional, como puede ser el arbitraje. En muchos casos, las partes, cuando negocian sus acuerdos transfronterizos suelen utilizar diferentes modelos de contrato, en particular aquellos creados por la Cámara de Comercio Internacional, especialmente el modelo de contrato de compraventa internacional<sup>896</sup>. Dicho modelo

---

<sup>895</sup> Apartado 4 de la introducción de la Publicación 723 de la CCI relativa a los *Incoterms*® 2020, p. 5.

<sup>896</sup> Modelo de Contrato de Compraventa de la ICC, Publicación 738 ES de la Cámara de Comercio Internacional Publicación, 2013, p. 10.



revisado en 2013, en el apartado relativo a la resolución de controversias establece la posibilidad de acudir ante los tribunales o al arbitraje, y ante la falta de elección por las partes, se entenderá aplicable el arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional. De este hecho deducimos que la Cámara de Comercio Internacional, autora de las Reglas Incoterms®, no potencia especialmente la vía jurisdiccional entre los comerciantes. En consecuencia, no se encuentra entre los objetivos de uno de sus instrumentos, en concreto los Incoterms®, la designación de forma directa y expresa de un tribunal concreto para la resolución de sus conflictos.

En definitiva, podemos concluir que los Incoterms® no inciden de forma clara y directa en la determinación de la competencia judicial internacional.

#### **4.4.3. Los Incoterms® como criterio objetivo de determinación de la competencia judicial internacional**

Es indudable que la figura de los Incoterms® no solo no tiene la finalidad, sino que tampoco tiene la posibilidad de poder determinar de forma directa la competencia judicial internacional. Sin embargo, el artículo 25 del Reglamento 1215/2012 permite asimismo otra posibilidad, fruto de la autonomía de la voluntad de las partes, al facultar a los contratantes para designar el órgano jurisdiccional competente de forma indirecta por medio de criterios objetivos dotados de un alto grado de precisión<sup>897</sup>. Estos criterios permiten que el órgano jurisdiccional nacional ante el que se presente la demanda pueda determinar claramente el tribunal competente<sup>898</sup> al igual que los terceros interesados<sup>899</sup>. Un caso que ilustra esta posibilidad es el supuesto en el que se estableció como elemento

---

<sup>897</sup> Apartado 33 de las conclusiones del Abogado General Sr. Siegbert Alber, de 23 de marzo de 2000, C-387/98, en el caso *Coreck maritime*, ECLI: EU:C:2000: 157, que textualmente establece: “que una cláusula atributiva de competencia es válida cuando el órgano jurisdiccional nacional puede determinar claramente, a partir de los criterios objetivos especificados en la propia cláusula, en su caso utilizando información adicional proporcionada por las partes, si es competente o no. No obstante, si tras proceder a dicho examen, el juez no llega a una conclusión inequívoca, la cláusula atributiva de competencia debe considerarse no válida”.

<sup>898</sup> Un ejemplo en el ámbito nacional lo encontramos en la sentencia de la Audiencia Provincial de Pontevedra 153/2009 (Sección 1), de 24 de septiembre de 2009 (recurso 475/2009), ECLI: ES: APPO: 2009: 501 A. En este caso las partes acordaron someterse a los tribunales de Nueva York, cuando el transporte estuviera relacionado con Estados Unidos, y a la *High Court* de Londres (UK) en todos los demás casos.

<sup>899</sup> Apartado 31 de las conclusiones del Abogado General Sr. Siegbert Alber, de 23 de marzo de 2000, en el caso *Coreck maritime*, ECLI: EU:C:2000: 157.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

objetivo para determinar el tribunal competente a nivel internacional el establecimiento principal del porteador<sup>900</sup>.

Sin embargo, tal como matiza el Tribunal de Luxemburgo en la sentencia del caso *Coreck Maritime*, los elementos objetivos deben ser lo suficientemente precisos para permitir al juez que conoce del litigio determinar si es competente. El TJUE incluso permite la posibilidad de que tales criterios objetivos puedan ser concretados, en su caso, por las circunstancias propias de cada situación<sup>901</sup>, no constituyendo, de esta manera, “una excepción o límite a la aplicación del artículo 25 del Reglamento 1215/2012”<sup>902</sup>.

En relación a esta posibilidad que ofrece el citado Reglamento, hay que plantearse si las partes, en un contrato de compraventa internacional de mercaderías, pueden realizar una elección de tribunal competente utilizando como criterio objetivo alguna de las materias que regulan los Incoterms®.

Los principales aspectos regulados por los Incoterms®, tal como hemos establecido, son la entrega de las mercaderías y la transmisión del riesgo que coinciden en señalar un mismo punto geográfico. No cabe duda de que es posible establecer de forma expresa que serán competentes los tribunales correspondientes al lugar de entrega determinado por las reglas Incoterms® pactadas por las partes. Sin embargo, tal como abordaremos en el estudio del foro especial de carácter contractual, regulado en el artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012, el lugar de entrega no siempre está bien determinado por todas las reglas Incoterms® y puede, en ocasiones, conducir a un lugar correspondiente a un tercer Estado que no tenga conexión con ninguna de las partes y no sea considerado conveniente a efectos de competencia judicial internacional.

La elección de foro establecida mediante el criterio objetivo citado coincidiría con el foro contractual establecido en el Reglamento 1215/2012 en su ámbito de aplicación, pero también podría ser útil fuera de ese ámbito de actuación. Este sería el caso de una compraventa entre una empresa australiana y una sudafricana que establecieran en su contrato “serán competentes los tribunales correspondientes al lugar de entrega de las mercaderías según la regla Incoterms® pactada” o simplemente “serán competentes los tribunales correspondientes al lugar acordado de entrega material de las mercaderías”.

---

<sup>900</sup> Sentencia del TJCE del caso *Coreck Maritime*, en su apartado 17, que hace referencia a lugar del establecimiento principal de las partes, en este caso del porteador.

<sup>901</sup> Apartado 15 de la sentencia del TJCE en el caso *Coreck Maritime*.

<sup>902</sup> RODRÍGUEZ BENOT, Andrés, “Capítulo II, El alcance del artículo 25 en el marco del Reglamento 1215” en PEREZ-LLORCA, José Pedro, BLANCO-MORALES LIMONES, Pilar, GARAU SOBRINO, Federico F, LORENZO GUILLÉN, María Luz y otros, *Comentario al Reglamento de la Unión europea 1215/2012 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, Reglamento Bruselas I refundido*, 1º edición, Madrid, Editorial Thomson Reuters Aranzadi, 2016, relativo a los requisitos de validez de los acuerdos de elección de foro en cuanto a la forma, p. 559 relativo a los criterios de competencia a los que puede obedecer la elección de las partes.

Otra posibilidad sería establecer como criterio objetivo el de la transmisión del riesgo. En el supuesto de que las partes acordaran este criterio se podría establecer que serán competentes los tribunales correspondientes al lugar de transmisión del riesgo pactado, ya sea haciendo referencia a las reglas Incoterms<sup>®</sup> o sin esa referencia expresa.

Siguiendo con los otros dos aspectos regulados por los Incoterms<sup>®</sup>, podría utilizarse como criterio objetivo el que se ajuste al lugar correspondiente a la residencia habitual de la parte responsable de realizar alguna obligación o bien de cumplir alguna de las formalidades documentarias. En función del criterio objetivo escogido recaerá en el Estado del vendedor o del comprador el tribunal competente.

Como ya hemos establecido en capítulos anteriores, en los Incoterms<sup>®</sup> de la familia “C” existen dos puntos críticos porque el riesgo y los costos se transfieren en lugares diferentes. Por lo tanto, atendido el criterio objetivo que se contemplase determinarían de forma diferente la competencia judicial internacional.

Una misma regla Incoterms<sup>®</sup>, en este caso una cláusula *CIF Dublín*, Incoterms<sup>®</sup> 2020 pactado en una compraventa de limones entre una sociedad española y una sociedad irlandesa podría conducir a dos foros diferentes en virtud del criterio objetivo contemplado. Si se atiende al lugar de entrega y transmisión del riesgo el foro competente sería el correspondiente al puerto de embarque designado en principio en el Estado del vendedor. Por el contrario, si se contempla como criterio objetivo el lugar donde se transmiten los costos sería el foro correspondiente al puerto de destino sito en el Estado del comprador.

No cabe duda de que las partes de mutuo acuerdo pueden establecer como cláusula relativa a la jurisdicción competente que serán competentes los tribunales correspondientes al lugar de entrega de la mercadería, o de la transmisión del riesgo, o el de la residencia habitual de la parte que deba cumplir alguna obligación o realizar alguna formalidad documentaria. Esta fórmula está amparada por el texto del Reglamento 1215/2012 pero algunas veces puede parecer un mecanismo algo artificial, poco claro y directo. Si las partes desean dejar establecida de forma clara la elección de tribunal intentarán establecerlo con un criterio objetivo que no precise demasiadas indagaciones.

En otras palabras, los Incoterms<sup>®</sup> propiamente dichos no constituyen un criterio objetivo que determine la competencia judicial internacional de conformidad con lo establecido en el artículo 25 del Reglamento 1215/2012, pero las diferentes obligaciones, que estas reglas Incoterms<sup>®</sup> regulan pueden, si lo desean las partes, constituir criterios objetivos que sirvan de forma indirecta para determinar la competencia judicial internacional. En estos casos, deberán cumplir con todos y cada uno de los requisitos establecidos en el citado precepto del Reglamento 1215/2012.

Pese a la existencia de esta posibilidad, en la práctica habitual del comercio, en los contratos de compraventa internacional, los acuerdos que recogen cuestiones materiales, donde se suelen ubicar las reglas Incoterms<sup>®</sup> y los que hacen referencia a la competencia judicial internacional suelen ser diferentes e independientes. De hecho,

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

atendidas las materias que regulan, lo más habitual es que se ponga de manifiesto la convivencia y compatibilidad de las reglas Incoterms® con las cláusulas de elección de jurisdicción competente. Se trata de acuerdos válidos que versan sobre dos aspectos diferentes de la relación contractual y tienen una finalidad totalmente distinta. De ahí que normalmente en los contratos de compraventa nos encontraremos ante dos acuerdos de distinta naturaleza, uno de ellos determinante de la atribución de competencia judicial internacional y otro que regula aspectos materiales de la relación contractual como pueden ser el lugar de entrega de las mercaderías.

En este mismo sentido se había pronunciado la jurisprudencia del TJUE<sup>903</sup> al diferenciar los requisitos que requiere el pacto de atribución de competencia judicial, que puede materializarse en un tribunal totalmente ajeno a las partes, y la cláusula relativa al foro contractual que como analizaremos tiene como objetivo determinar un tribunal próximo con una vinculación clara y directa con las partes.

Existen múltiples ejemplos que ilustran esta materia, como refleja el caso de una compraventa entre una empresa italiana y una argentina en que se pactó la sumisión expresa a los Tribunales italianos, en concreto a los de Bérgamo. En la citada compraventa, la sociedad compradora INTA S.A de nacionalidad argentina había pactado la cláusula “*FOB ITALIAN PORT*” con la Sociedad italiana MCS Officina Meccanica S.A. Una vez rescindido el contrato se instó reclamación en concepto de daños y perjuicios<sup>904</sup>. El tribunal argentino, en el fundamento de derecho tercero, valoró los aspectos regulados por la regla Incoterms® *FOB*, pero constató que es una figura totalmente ajena a la cuestión de la competencia judicial internacional debidamente pactada por las partes.

En definitiva, los Incoterms® como usos comerciales no constituyen un acuerdo que implique la voluntad conjunta de las partes de elegir de forma expresa y directa la jurisdicción competente.

En el supuesto de que se pactase en una compraventa de naranjas entre una empresa española y una francesa un término *Ex Works Valencia* Incoterms® 2020 lo único que conlleva este acuerdo son las obligaciones de las partes y el lugar de entrega de la mercadería que, si está bien pactado, se realizaría en Valencia, en la fábrica de la

---

<sup>903</sup> “No obstante, procede señalar a este respecto que, aunque las partes tienen libertad para acordar un lugar de cumplimiento de las obligaciones contractuales distinto del que se determinaría con arreglo a la Ley aplicable al contrato, sin estar obligadas a respetar requisitos de forma particulares, ello no les permite, en el marco del sistema establecido por el Convenio, fijar, con la única finalidad de determinar un fuero competente, un lugar de cumplimiento que no tenga ningún vínculo efectivo con la realidad del contrato y en el que no pudieran cumplirse las obligaciones derivadas del contrato con arreglo a los términos del mismo”. Apartado 31 de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Sexta), C-106/95, de 20 de febrero de 1997, *Caso MSG/Les Gravières Rhénanes*.

<sup>904</sup> En la sentencia del juzgado Nacional de Primera Instancia de lo Comercial nº 9 de Buenos Aires, de 1 de abril de 1993, clout 700, caso *Inta v/ Officina meccanica*, se planteó la falta de competencia (excepción de incompetencia), accesible en: <https://www.cisgspanish.com/jurisprudencia/argentina/juzgado-nacional-de-primera-instancia-en-lo-comercial-1-abril-1993>.

empresa vendedora poniéndola a disposición de la empresa compradora. Los términos comerciales no conllevan ningún acuerdo de elección de foro de forma expresa y, por tanto, no cumplen en forma alguna los requisitos materiales contenidos en el artículo 25 del Reglamento 1215/2012. En el supuesto de que existiese en el contrato de compraventa alguna indicación del tribunal competente, ya sea determinado de forma directa o por criterios objetivos como sería el caso de establecer una cláusula que estipulase “serán competentes los tribunales correspondientes al lugar de entrega material de las mercaderías de conformidad con el termino *Ex Works*” o unas condiciones generales aplicables o cualquier otro documento suscrito por las partes que incluyesen algún foro competente (que cumpliera los requisitos del artículo 25 del Reglamento 1215/2012), éste sería perfectamente compatible y determinaría de forma clara la competencia judicial internacional.

En definitiva, podemos concluir que los Incoterms<sup>®</sup> no constituyen reglas que designen de forma directa y expresa los tribunales competentes. Los términos comerciales no tienen ese propósito ni existe en esta figura ningún indicio de que pueda servir de forma clara y directa para designar la competencia judicial internacional. Las obligaciones reguladas por las reglas Incoterms<sup>®</sup> únicamente podrían constituir criterios objetivos para determinar la competencia judicial, si cumplieran con los requisitos establecidos en el artículo 25 del Reglamento 1215/2012, pero no los Incoterms<sup>®</sup> en sí mismos.

En consecuencia, es preciso descartar que los Incoterms<sup>®</sup> tengan alguna incidencia en los acuerdos de atribución de competencia judicial de forma expresa y directa. Son instrumentos totalmente ajenos al acuerdo de prórroga de competencia judicial internacional, salvo que la elección tenga por objeto las obligaciones objetivas que los Incoterms<sup>®</sup> regulan.

#### **4.5. El foro especial en materia contractual y los Incoterms<sup>®</sup>**

Una vez descartada la posibilidad de que los Incoterms<sup>®</sup> influyan en la prórroga de competencia judicial internacional de forma directa, es preciso analizar si pueden incidir en la determinación de la competencia judicial internacional a través del foro especial en materia contractual<sup>905</sup>, al regular en, múltiples ocasiones y de forma clara, el lugar de entrega de las mercaderías.

---

<sup>905</sup> En nuestra legislación nacional, al igual que ocurre en el Convenio bilateral con El Salvador, de 7 de noviembre de 2000, no existe un apartado específico en materia contractual dedicado al contrato de compraventa de mercaderías, sino que se encuentra incluido en el ámbito genérico de los contratos (artículo 22 quinquies de la LOPJ). El artículo 4.1 relativo a competencias especiales del Convenio bilateral con El Salvador, de 7 de noviembre de 2000, establece que: “No obstante, lo dispuesto en el artículo 2, las personas domiciliadas en una de las Partes podrán ser demandadas ante los Tribunales de la otra Parte. 1.- En materia contractual, ante el Tribunal del lugar en el que hubiere sido o debiere ser cumplida la obligación que sirviese de base a la demanda”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

En nuestro estudio nos centraremos en el Reglamento 1215/2012 que, al igual que el Convenio de Lugano de 2007, contempla un apartado específico sobre el contrato de compraventa en el que se concreta el foro contractual en el lugar de entrega de las mercaderías. Es, en el marco de este foro, donde estudiaremos la posible influencia de los Incoterms® y cómo se ha pronunciado de forma expresa el Tribunal de Justicia de la Unión Europea sobre este tema.

#### 4.5.1. Características del foro contractual

En primer lugar, realizaremos una breve aproximación a los antecedentes normativos del foro contractual en el ámbito de la UE. Es un precepto que no parte de un sustrato normativo común en los diversos Estados miembros originarios de la UE<sup>906</sup>. Se inspiraba en el Derecho de algunos Estados como Francia, Alemania, Italia o Bélgica, pero no tenía equivalente en otros como Holanda<sup>907</sup>. Las distintas normativas nacionales que contemplaban el foro contractual determinaban la competencia judicial atendiendo a criterios diversos tales como el lugar de nacimiento o celebración del contrato o el del cumplimiento del mismo, ya fuese concretado en el lugar del pago o en el lugar de la entrega de las mercaderías. Ante la inexistencia de precedentes en algunos casos y la diversidad de criterios en los restantes Estados miembros, el legislador europeo, en el Convenio de Bruselas de 27 de septiembre 1968<sup>908</sup>, optó por el criterio de su localización<sup>909</sup> que gira en torno al lugar de cumplimiento de la obligación que

---

En otros textos normativos como el Convenio de Lugano de 2007 y el Reglamento 1215/2012 existe una disposición específica que regula el foro contractual. El artículo 5.1 del Convenio de Lugano de 2007 tiene un redactado idéntico al artículo 7 del Reglamento 1215/2012.

<sup>906</sup> Conclusiones del Abogado General Sr. Henry Mayras, de 15 de septiembre de 1976, C-12/76, *Caso Industrie Tessili italiana contra Dunlop AG*. ECLI: EU: C: 1976: 119, en concreto el apartado II, p. 506 y siguientes.

<sup>907</sup> HEUZÉ, Vicent, “De quelques infirmités congénitales du droit uniforme : l'exemple de l'article 5.1 de la Convention de Bruxelles du 27 septembre 1968”, *Revue Critique du droit international privé*, 2000, Vol. 89, n° 4, octubre-décembre 2000, en particular el apartado titulado “l'irréductible mystère de l'article 5.1° de la Convention de Bruxelles”, p. 602.

<sup>908</sup> El artículo 5 del Convenio de Bruselas de 27 de septiembre 1968 relativo a la competencia judicial y ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, *DOCE* L 299 de 31 de diciembre de 1972 (pp.32-42) textualmente establecía: “Las personas domiciliadas en el territorio de un Estado contratantes podrán ser demandadas en otro Estado contratante: 1.- En materia contractual, ante el juez del lugar donde haya sido o deba ser cumplida la obligación que sirva de base a la demanda”. Versión consolidada disponible en: *DOCE* 27 de 26 de enero de 1998 (pp. 1-27), disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:41998A0126:ES:HTM>.

<sup>909</sup> Conclusiones del Abogado General Sr. Henry Mayras, de 15 de septiembre de 1976, C-12/76, *Caso Industrie Tessili italiana contra Dunlop AG*. ECLI: EU: C: 1976: 119, apartado II, p. 507.

consideraron como el elemento que mejor caracteriza el conjunto de la operación. Sin embargo, pese a que esta disposición es fruto de acuerdos que conducen a una solución uniforme, no hay que olvidar que no tiene un fundamento jurídico común en todos ellos. Este hecho explica que el redactado actual de este precepto, al igual que sus precedentes, haya sido objeto de múltiples críticas por parte de la doctrina, que incluso cuestionó la necesidad de su existencia<sup>910</sup> generando una abundante jurisprudencia del Tribunal de Justicia de Luxemburgo. Posteriormente, el Reglamento 44/2001 modificó el redactado de este artículo<sup>911</sup>, al introducir un apartado específico para determinados tipos contractuales. En la actualidad, la especificación del foro contractual se encuentra recogida en el artículo 7.1 b) del capítulo segundo, de la sección 2ª relativa a las competencias especiales del Reglamento 1215/2012. Dicho precepto, a diferencia del artículo 25 del Reglamento 1215/2012, no ha sufrido ninguna modificación respecto a su precedente, el Reglamento 44/2001.

Es conveniente iniciar el análisis de este precepto recordando su situación jerárquica en el citado Reglamento. Hay que partir de la premisa de que el foro especial contractual contenido en el artículo 7.1 del citado Reglamento tiene un rango jerárquico inferior a la cláusula de atribución de competencia, analizada en el apartado anterior. Por consiguiente, actúa en defecto de competencias exclusivas y de las cláusulas de sumisión tácita y expresa. Asimismo, el foro contractual contemplado en el artículo 7.1 del Reglamento 1215/2012 se aplica en materia de contratos diferentes a los de seguro, consumidores y trabajo<sup>912</sup>. Ya no se trata de una atribución de competencia en principio exclusiva, como ocurría con el acuerdo atributivo de competencia plasmado en el artículo 25 del Reglamento 1215/2012, sino que otorga una posibilidad alternativa al demandante de dirigirse a este foro o al del domicilio del demandado.

El artículo 7.1 del Reglamento 1215/2012 establece textualmente: “Una persona domiciliada en un Estado miembro podrá ser demandada en otro Estado miembro: 1 a) en materia contractual, ante el órgano jurisdiccional del lugar en que se haya cumplido o

---

<sup>910</sup> DROZ, Georges A.L., “Delendum est forum contractus ? (Vingt ans après les arrêts De Bloos et Tessili interprétant l'article 5.1 de la Convention de Bruxelles du 27 Septembre 1968)”, *Recueil Dalloz* 1997, Chron Legis Biblio Tables, pp. 351-356.

<sup>911</sup> “According to the Commission's Explanatory Memorandum, COM (1999) 348 final 99/54 the amendment to Article 5(1) was designed "to remedy the shortcomings of applying the rules of private international law of the State whose courts are seized". It also says, "The place of performance of the obligation underlying the claim will now be given an autonomous definition in two categories of situation: the sale of goods and the provision of services. This solution obviates the need for reference to the rules of private international law of the State whose courts are seized". TAKAHASHI, Koji, “Jurisdiction in matters relating to contract: Article 5 (1) of the Brussels Convention and regulation”, *European Law Review*, 2002, Vol. 27, nº 1/6, p. 521.

<sup>912</sup> El Reglamento 1215/2012 dedica la sección 3 a regular la competencia en materia de seguros (artículos 10 a 16), la sección 4 a la competencia en materia de contratos celebrados por los consumidores (artículos 17 a 19) y la sección 5 a la competencia de materia de contratos individuales de trabajo (artículos 20 a 23).

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

deba cumplirse la obligación que sirve de base a la demanda; b) a efectos de la presente disposición, y salvo pacto en contrario, dicho lugar será: - cuando se trate de una compraventa de mercaderías el lugar del Estado miembro en el que, según el contrato, hayan sido o deban ser entregadas las mercaderías, -cuando se trate de una prestación de servicios el lugar del Estado miembro en el que, según el contrato, hayan sido o deban ser prestados los servicios; c) cuando la letra b no sea aplicable, se aplicará la a.)”

El redactado de esta disposición parte de la existencia de tres requisitos de carácter imprescindible para su aplicación. En primer lugar, el demandado ha de estar domiciliado en un Estado miembro de la UE, por lo que no es de aplicación cuando el demandado se encuentre domiciliado en un Estado que no sea miembro de la UE. En segundo lugar, el litigio ha de versar únicamente sobre una materia contractual, quedando excluidas todas las restantes materias. Finalmente, es preciso que el lugar de cumplimiento de la obligación contractual, de conformidad con lo establecido en el citado precepto, nos conduzca a un foro localizado en el territorio de la Unión Europea sito en un Estado miembro diferente del domicilio del demandado<sup>913</sup>. Estos tres requisitos determinan asimismo tres ámbitos de aplicación, el primero relativo al ámbito de aplicación personal, seguido del ámbito de aplicación material y finaliza con el ámbito de aplicación territorial.

El artículo 7.1 del Reglamento 1215/2012 responde a las necesidades propias del comercio internacional: la seguridad y certeza. Tal como establece la sentencia del TJUE (Sala del Pleno), de 29 de junio de 1994<sup>914</sup>, en su apartado 15: “ El lugar de cumplimiento de la obligación fue elegido como criterio de determinación de la competencia porque, al ser preciso y claro, se integra en el objetivo general del Convenio, que consiste en establecer reglas que proporcionen certeza por lo que se refiere a la distribución de competencias entre los diferentes tribunales nacionales que pueden conocer de un litigio en materia contractual”.

El espíritu que proyecta esta disposición responde a los principios de proximidad y previsibilidad y se concreta de forma directa en el hecho de que “un sujeto puede ser demandado allí donde se comprometa a cumplir la obligación que le corresponda”<sup>915</sup>.

---

<sup>913</sup> RIBÓ LÓPEZ, Ana, “Capítulo II. Competencias especiales. Artículo 7.1” en PEREZ LLORCA, José Pedro y otros, *Comentario al Reglamento de la Unión Europea 1215/2012 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, Reglamento Bruselas I refundido*, p. 160.

<sup>914</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala del pleno), de 29 de junio de 1994, C-288/92, Caso *Custom Made contra Stawa Metallbau*, ECLI: EU: C: 1994: 268.

<sup>915</sup> HEREDIA CERVANTES, Iván, “El nuevo foro contractual del Reglamento 44/2001”, *Civitas Revista española de Derecho Europeo*, nº 9, 2004, p. 72.



La competencia del lugar de cumplimiento de las obligaciones, tal como se desprende del informe Jenard<sup>916</sup>, se basa en la existencia de un “vínculo suficiente” entre el litigio y el tribunal facultado para conocer del mismo<sup>917</sup>. Es la proximidad física del órgano jurisdiccional con la relación objeto del litigio la que justifica su competencia “en aras de la sustanciación adecuada del proceso”<sup>918</sup> y permitirá que “todas las dificultades que puedan surgir con ocasión del cumplimiento de una obligación contractual puedan ser planteadas ante un mismo tribunal”<sup>919</sup>. No responde a la idea de soberanía territorial, sino a un lugar cercano a las partes, donde es más económico litigar. Este foro contractual no solo actúa como criterio de competencia judicial internacional sino también señalando la competencia territorial de forma directa<sup>920</sup>. “La intención del legislador al utilizar la expresión “tribunal del lugar” es lograr un derecho procesal uniforme, sin necesidad de combinar el sistema de competencia judicial internacional con el interno de cada país”<sup>921</sup>.

---

<sup>916</sup> Informe de Paul Jenard sobre el Protocolo de 3 de junio de 1971 relativo a la interpretación por el Tribunal de Justicia del Convenio de 27 de septiembre de 1968 sobre la competencia judicial y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (DOCE C- 189 de 28 de Julio de 1990, pp. 123-178), accesible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:C:1990:189:FULL&from=ES>.

<sup>917</sup> Véase el apartado 32 de la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala 4), de 9 de Julio de 2009, C-204/08, *Caso Rehder contra Air Baltic Corporation*, ECLI: EU: C: 2009:439.

Véase también apartado 22 de la Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (Sala 4), de 3 de mayo de 2007, C-386/05 *Caso Color Drack*, ECLI: EU: C: 2007: 262.

<sup>918</sup> El apartado 13 de la sentencia del TJCE, 6 octubre 1976, C- 12/76, *Caso Industrie Tessili italiana/ Dunlop AG*, ECLI: EU: C: 1976: 133, establece que “que esta libertad de elección se estableció con miras a dar una sustanciación adecuada del proceso, por considerarse que, en determinados supuestos, existe una conexión particularmente estrecha entre el litigio y el órgano jurisdiccional que puede conocer de él; que, por esta razón, en caso de litigio en materia de obligaciones contractuales, el número 1 del artículo 5 permite al demandante someter el asunto al Juez del lugar «donde haya sido o deba ser cumplida la obligación»; que corresponde al Juez ante el que se ha presentado la demanda comprobar, con arreglo al Convenio, si el lugar en el que la obligación ha sido o debe ser cumplida está enclavado dentro de la circunscripción que corresponde a su competencia territorial; que, para ello, debe determinar, según sus propias normas de conflicto, cuál es la ley aplicable a la relación jurídica de que se trate y definir, conforme a dicha ley, el lugar de cumplimiento de la obligación contractual controvertida”.

<sup>919</sup> Apartado 12 de la sentencia del TJCE, de 22 de marzo de 1983, C-34/83, *Caso Peters contra Zuid Nederlandse Aannemers vereniging*, ECLI: EU: C: 1983:87.

<sup>920</sup> “Obsérvese que la literalidad del art. 5.1 b) no permite en absoluto interponer la demanda ante cualquier partido judicial del Estado miembro en el que hubieren sido o debieren ser entregadas las mercancías, sino que exige que, dentro de ese estado miembro donde se entregaron las mercancías, la demanda se interponga precisamente en el concreto "lugar del Estado miembro en el que, según el contrato, hubieren sido o debieren ser entregadas las mercaderías". Auto de la Audiencia Provincial de La Rioja 79/2011 (Sección 1), de 14 de julio de 2011 (recurso 350/2011), ECLI: ES: APLO: 2011: 349 A, (JUR 2011/318006), F.D.3°.

<sup>921</sup> ESPINIELLA MENÉNDEZ, Ángel, “El lugar de entrega de las mercancías en la contratación internacional”, *Anuario Español de Derecho Internacional Privado*, 2008, Tomo VIII, p. 308, pie de página nº 100.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

El foro contractual no solo responde al principio de proximidad sino también al principio de previsibilidad. Su finalidad es favorecer el comercio internacional, al tener en cuenta la naturaleza del litigio y suponer menores costes para las partes implicadas. Algunos autores consideran que “responde a una fundamentación económica que no beneficia, a priori, a ninguna de las partes en el litigio<sup>922</sup>” e incluso matizan que estos foros especiales por materia “responden al neoliberalismo económico proyectado en el ámbito procesal”<sup>923</sup>.

No cabe duda de que el foro contractual se presenta como un factor muy positivo al facilitar a los operadores comerciales la posibilidad de acceder a distintos foros alternativos para litigar. De esta forma, el sistema jurídico otorga a los contratantes una mayor flexibilidad huyendo de la rigidez que impone un único foro, el del demandado y la posibilidad de que sea más neutral para las partes. “Se funda en razones procesales (vinculación fáctica con el objeto del proceso) y sustantivas (sujeción del deudor a los órganos jurisdiccionales del lugar donde se debe cumplir la obligación)”<sup>924</sup>.

#### 4.5.2. Estructura del foro especial en materia contractual

La estructura del artículo 7.1 del Reglamento 1215/2012 contempla tres apartados. En primer lugar, el citado precepto contempla bajo la letra a) una regla general en materia contractual que consiste en la posibilidad de interponer la demanda en el lugar en que se haya cumplido o deba cumplirse la obligación que sirve de base a la demanda. En otras palabras, establece en materia contractual el lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa como factor que determinará el tribunal competente.

Tradicionalmente el lugar de cumplimiento de las obligaciones se determinaba por las partes en el contrato y, en su defecto, por la ley aplicable al contrato, la *lex contractus*. Por ello, para determinar la competencia judicial, con carácter previo, era preciso determinar la ley aplicable al contrato cuando las partes no hubieran señalado en el contrato un lugar de ejecución de la obligación controvertida. La validez de la cláusula que determina el lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa está sujeta al derecho nacional aplicable o la normativa que regule la obligación controvertida según las normas de Derecho internacional privado del órgano jurisdiccional nacional que conoce el asunto.

---

<sup>922</sup> LORENTE MARTÍNEZ, Isabel, “La fundamentación económica del foro especial en materia contractual contenido en el artículo 7.1 b) guion primero del Reglamento de Bruselas I bis”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, 2016, Vol. 8, nº 2, p. 285.

<sup>923</sup> CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis y CARRASCOSA-GONZALEZ, Javier, *Derecho Internacional Privado*, Edición 17, Granada, Editorial Comares, 2017, Vol. 1, p. 257.

<sup>924</sup> FERNANDEZ ROZAS, José Carlos y SANCHEZ LORENZO, Sixto, *Derecho Internacional Privado*, 10 edición, Madrid, Editorial Civitas, Thomson Reuters, Cizu-Menor Navarra, 2018, p. 525.

Este apartado a) del artículo 7.1 engloba todos los contratos excepto el de compraventa y prestación de servicios. Es decir, abarcará contratos como el de licencia, patentes o joint-ventures, entre otros.

En segundo lugar, y bajo la letra b) establece que “a efectos de esta disposición, salvo pacto en contrario, dicho lugar será...”, y establece una regla especial para dos tipos de contratos. La interpretación de la cláusula “salvo pacto en contrario” recoge aquellos supuestos en que las partes se hayan pronunciado sobre estas materias en un sentido determinado. Es una expresión que no es muy clara puesto que cabrían varias interpretaciones de la misma. Una de ellas sería que las partes, en ejercicio del principio de autonomía de la voluntad, estipulasen un tribunal competente con carácter exclusivo. Otra interpretación posible sería que las partes hubiesen pactado un lugar de cumplimiento de las obligaciones de forma expresa como podría ser el caso de una estipulación que establezca como lugar de cumplimiento de la obligación el lugar de pago. No obstante, si las partes se pronuncian de forma clara sobre estos aspectos que determinan el tribunal competente, no sería aplicable ni efectiva la regla especial contenida en este apartado b) del artículo 7.1. Por tanto, en estos supuestos que hemos contemplado no sería preciso centralizar las demandas en el tribunal del lugar de entrega o prestación de servicios. Todas estas interpretaciones crean confusión y es difícil conocer el significado que ha querido otorgar el legislador a este supuesto.

Continuando con el análisis de este apartado b) del citado artículo 7.1, el legislador, para reforzar la seguridad jurídica de las personas domiciliadas en el seno de la UE, se aparta de la regla general y establece una regla especial para dos tipos de contratos: los contratos de compraventa de mercaderías y los contratos de prestación de servicios. Nos encontramos ante excepciones al foro general y, por tanto, se concretan en un *numerus clausus* de foros establecidos por el legislador<sup>925</sup>, que deben interpretarse de forma restrictiva<sup>926</sup> para evitar que existan varios tribunales competentes alternativos al domicilio del demandado. No abarca la totalidad de los contratos, aunque son la mayoría de los contratos que se suscriben actualmente. De ahí que algunos autores como Peter

---

<sup>925</sup> “El sistema y la estructura de las reglas de competencia establecidas en el Reglamento 44/2001 exigen, por el contrario, que se interpreten restrictivamente las reglas de competencia especiales entre las que se encuentra la que figura en materia contractual en el artículo 5, punto 1, del citado Reglamento, que constituyen una excepción al principio general de la competencia de los órganos jurisdiccionales del domicilio del demandado”. Apartado 37 de la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (Sala 4), de 23 de abril de 2009, C-533/07, Caso *Falco Privatstiftung y Rabitsch*, ECLI: EU: C. 2009: 257.

<sup>926</sup> Apartados 41, 42 y 43 de la sentencia del TJCE (Sala 4), de 23 de abril de 2009, C-533/07, caso *Falco Privatstiftung y Rabitsch*, ECLI: EU: C. 2009: 257, en particular el apartado 43 establece que: “Ahora bien, ampliar el ámbito de aplicación del artículo 5, punto 1, letra b), segundo guion, del Reglamento 44/2001 equivaldría a eludir la voluntad del legislador comunitario a este respecto y menoscabaría la eficacia del referido artículo 5, punto 1, letras c) y a)”. Actualmente, se corresponde con el artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Mankowski matizan que en la práctica resulte la regla general y el apartado a) constituya una excepción<sup>927</sup>.

Respecto a estas dos categorías de contratos referenciados, el legislador establece como lugar de cumplimiento el lugar del Estado miembro donde hayan sido o deban ser entregadas las mercaderías o prestados los servicios. Es preciso remarcar nuevamente que solo será de aplicación este precepto cuando el lugar de entrega se produzca en un Estado miembro de la UE y no para otras compraventas cuya entrega se realice en Estados ajenos a la UE, o prestaciones de servicios que se realicen asimismo en Estados no miembros de la UE.

En estos dos tipos contractuales, la obligación relevante no es realmente la que sirve de base a la demanda, sino la que caracteriza el contrato y el Reglamento finalmente puntualiza que este lugar de entrega o prestación de servicios se desprenderá del contrato suscrito por las partes, utilizando la expresión “según el contrato”. Este último aspecto será objeto de estudio detallado más adelante, al ser en este apartado donde pueden llegar a tener incidencia los Incoterms® objeto de nuestro estudio.

La autonomía de la voluntad está asegurada en el artículo 7.1 b) de dos formas: la primera de ellas al establecer la expresión “salvo pacto en contrario”, que faculta a las partes a pactar una cláusula que favorezca sus intereses, y la segunda cuando establece que el lugar de cumplimiento se establece en el contrato. Son los contratantes los que libremente pueden decidir el lugar en el que cumplirán sus obligaciones.

Finalmente, el último apartado de este artículo, el c), presenta una cláusula de cierre que establece que si el segundo apartado, el b), no es aplicable se volverá a lo determinado en el primer apartado el apartado a). Tal y como establece la sentencia del TJUE (Sala 1), de 19 de diciembre de 2013, C-9/12, *Caso Corman Collins*<sup>928</sup>, este apartado solo se aplica de “manera alternativa y supletoria” en relación con las reglas de competencias enunciadas en el artículo 7, punto 1, letra b). El último apartado hará referencia a supuestos no incluidos en el apartado b) como es el caso de contratos diferentes a la compraventa o prestación de servicios, o incluso tratándose de los dos

---

<sup>927</sup> “*In practice, the application of a) is exceptional and not the rule*”. MANKOWSKI, Peter, “Chapter II, jurisdiction, special jurisdiction in contract, article 7 (1)” en MAGNUS, Ulrich y MANKOWSKI, Peter, *European commentaries on private international law, Commentary Brussels I bis regulation*, ECPIL Otoschmidt, Sellier European law publishers, Edited by Ulrich Magnus and Peter Mankowski, 2015, Vol. 1, p. 161.

<sup>928</sup> “En efecto, teniendo en cuenta la jerarquía normativa entre la letra a) y la letra b) establecida por la letra c) de esa disposición, la regla de competencia prevista en el artículo 5, punto 1, letra a), del Reglamento sólo es aplicable de manera alternativa y supletoria en relación con las reglas de competencia enunciadas en el artículo 5, punto 1, letra b), de éste”. Apartado 43 de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala 1), de 19 de diciembre de 2013, C-9/12, *Caso Corman- Collins contra Maison du Whisky S.A.*, ECLI: EU: C: 2013:860.

contratos referenciados, si el lugar de entrega de las mercaderías o de la prestación de servicios tiene lugar en un tercer Estado, esto es, en un Estado no miembro de la UE.

En nuestro caso nos centraremos en el análisis y estudio del foro contractual en materia de compraventa de mercaderías, ya que los Incoterms<sup>®</sup>, objeto de nuestro estudio, versan únicamente sobre la compraventa de mercaderías regulado en el apartado b) del citado artículo 7.1 del Reglamento 1215/2012.

Este apartado parte de dos condiciones necesarias: una de carácter material, que afecta al contrato referido (compraventa) y otra de carácter geográfico, que engloba únicamente aquellas obligaciones que se cumplan en un Estado miembro de la Unión Europea.

#### **4.5.3. Análisis del artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012**

Para iniciar el análisis del apartado b) del artículo 7.1, delimitaremos en primer lugar el concepto de contrato de compraventa de mercaderías con respecto al de prestación de servicios. Seguidamente abordaremos su objeto, es decir, las mercaderías y, finalmente analizaremos el acuerdo de las partes sobre el lugar de entrega de las mercaderías, sus características y su vinculación con los Incoterms<sup>®</sup>, objeto de nuestro estudio.

##### **4.5.3.1. El concepto de contrato de compraventa internacional de mercaderías**

El Reglamento 1215/2012, como sus precedentes, no contiene definiciones conceptuales de gran importancia relativos al conflicto de jurisdicciones, como compraventa internacional, mercaderías ni tampoco hace referencia a qué se considera como “lugar de entrega” de las mercaderías. Para hacer frente a esta situación, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea se ha ocupado de realizar una interpretación autónoma<sup>929</sup> de estos conceptos.

Sin embargo, el concepto de contrato de compraventa internacional de mercaderías contemplado en el artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012, según algunos autores, coincidiría con el contemplado en el Reglamento 593/2008<sup>930</sup>. Los aspectos

---

<sup>929</sup> Se trata según el profesor Espinar Vicente de “buscar la sede de cada relación material y transformarla en relación jurídica formal a partir de las previsiones del derecho donde tiene su asiento y regularla conforme a éste”. ESPINAR VICENTE, José María, *Monografías de Derecho Internacional Privado, Teoría general*, Madrid, Universidad de Alcalá, Servicio de publicaciones de la U.A.H, Eurolex S.L, 2000, Vol. I, p. 104.

<sup>930</sup> MIGUEL ASENSIO, Pedro Alberto de, “Capítulo 4. Contratación comercial internacional” en ARENAS GARCÍA, Rafael, FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos y MIGUEL ASENSIO, Pedro Alberto de en *Derecho de los negocios internacionales*, 5º edición, editorial Iustel, 2016, p. 349.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

fundamentales contemplados en el Reglamento Roma I para la calificación de los contratos se centran en su objeto principal, la finalidad, prestación real y obligaciones asumidas por las partes<sup>931</sup>. En estos casos, se puede calificar el contrato de compraventa internacional de mercaderías entre operadores económicos en base a su objeto consistente en la entrega y la recepción de las mercaderías<sup>932</sup>.

La calificación de la relación contractual es un aspecto de gran importancia, ya que delimitará el concepto de contrato de compraventa, ámbito material donde actúan los Incoterms®.

### **a) Concepto de contrato de compraventa internacional a efectos del Reglamento 1215/2012**

Tradicionalmente, la jurisprudencia del TJUE había adoptado, para calificar como contrato de compraventa de mercaderías a efectos del Reglamento 44/2001 (precedente del Reglamento 1215/2012), un criterio basado en establecer la obligación que caracteriza y es la esencia del mencionado contrato<sup>933</sup>.

El Tribunal de Justicia de Luxemburgo se pronunció de forma clara sobre la compraventa internacional de mercaderías, a efectos de delimitar el concepto contenido en el Reglamento 44/2001 en la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (Sala 4) de 25 de febrero de 2010, C-381/08, caso *Car Trim contra Keysafety*, en adelante denominado caso *Car Trim*<sup>934</sup>.

El litigio versaba sobre cinco contratos en los que una empresa italiana (KeySafety Systems Srl) encargaba a otra empresa alemana (Car Trim GmbH) la fabricación y entrega de componentes de airbags para vehículos, formulando ciertas exigencias respecto de la obtención, transformación y entrega de los productos que habían de fabricarse, incluida la garantía de la calidad de fabricación. La sociedad italiana resolvió el contrato y la empresa alemana interpuso una demanda de reclamación de daños y

---

<sup>931</sup> Véase al respecto el apartado 28 de la sentencia del TJUE, de 23 de octubre de 2014, C-305/13, caso *Haeger & Schmidt*, que servía para delimitar el contrato de transporte en el marco de los artículos 4 y 5 del Reglamento 593/2008.

<sup>932</sup> El apartado 36 de la sentencia del TJUE, Sala 1, de 19 de diciembre de 2013, C-9/12, Caso *Corman-Collins* estableció que se califica como compraventa: “una relación comercial duradera entre dos operadores económicos, cuando esa relación se limita a acuerdos sucesivos, cada uno de los cuales tiene por objeto la entrega y la recepción de las mercancías”.

<sup>933</sup> Véase el apartado 46 de la sentencia del TJUE (Sala 1), de 19 de diciembre de 2013, C-9/12, Caso *Corman Collins*, ECLI: EU: C:2013:860.

<sup>934</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (Sala 4), de 25 de febrero de 2010, C-381/08, *Caso Car Trim GmbH contra Keysafety Systems Srl*, ECLI: EU:C:2010:90.

perjuicios ante el tribunal alemán, en el lugar de producción, entendiéndose por tal el lugar de cumplimiento de la obligación que sirve de base a la demanda<sup>935</sup>. Sin embargo, el *Bundesgerichtshof* alemán interpela al TJUE sobre la calificación de los contratos descritos.

Tal como hemos establecido, la doctrina se ha basado en el criterio de la obligación principal para calificar los contratos. Si se atiende a este criterio, se pone de relieve el elemento determinante<sup>936</sup> que, en el caso de la compraventa, sería la entrega de la mercadería (los airbags) y su fabricación en el caso de que fuesen calificados como prestación de servicios. Aunque el razonamiento parece muy simple, la complejidad del comercio internacional conlleva que en la actualidad nos encontremos frente a múltiples operaciones híbridas, que no encajan propiamente en los conceptos tradicionales. El contrato de compraventa y el de prestación de servicios tienen “zonas de convergencia entre sí”<sup>937</sup> resultando, en consecuencia, cada vez más difícil la delimitación entre ambos tipos de contrato.

En su sentencia en el caso *Car Trim*, el Tribunal de Luxemburgo se sirvió de distintos textos normativos<sup>938</sup> a efectos de delimitar el concepto de compraventa. Dichos textos normativos, aunque no han sido suscritos por la totalidad de los Estados miembros de la Unión Europea, sirvieron al TJUE para asimilar el contrato de compraventa con los contratos de suministro de mercancías que el vendedor ha de producir o fabricar previamente. De esta forma, el Tribunal de Luxemburgo realizó una interpretación autónoma del contrato de compraventa en base a criterios económicos<sup>939</sup> apoyándose en su propia jurisprudencia<sup>940</sup> y no tuvo en cuenta al Reglamento 593/2008 que, en su considerando 17<sup>941</sup>, establecía la conveniencia de que los conceptos de compraventa de

---

<sup>935</sup> Apartado 23 de la sentencia del caso *Car Trim*.

<sup>936</sup> Apartado 32 de la sentencia del caso *Car Trim*.

<sup>937</sup> CANEDO ARRILLAGA, María Pilar, “Notas breves sobre la Sentencia del TJUE (Sala 4) de 25 de febrero de 2010”, *Cuadernos de derecho transnacional*, marzo 2011, Vol. 3, nº 1, p. 266.

<sup>938</sup> Los considerandos 4 a 15 de la Sentencia *Car Trim* hacen referencia a la Convención de Viena de 1980 (artículos 1, 3, 30 y 31), a la Convención de las Naciones Unidas sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Nueva York el 14 de junio de 1974 (artículo 6) y a la Directiva 1999/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de mayo de 1999, sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo (artículo 1.4).

<sup>939</sup> Apartado 24 de la sentencia del TJUE en el caso *Car Trim*.

<sup>940</sup> Sentencia TJUE (Sala 4), de 11 de junio de 2009, C-300/07, *Caso Hans & Christophorus Oymanns*, ECLI: EU: C: 2009: 358.

<sup>941</sup> El considerando 17 del Reglamento 593/2008 establece que: “Por lo que se refiere a la ley aplicable, a falta de elección, los conceptos de “prestación de servicios” y de “venta de mercaderías” deben interpretarse

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

mercaderías y prestación de servicios se interpretaran del mismo modo que en el Reglamento relativo al conflicto de jurisdicciones.

No obstante, a pesar de inspirarse en textos legislativos, el TJUE realiza una verdadera tarea creativa al establecer un criterio autónomo. Para conseguirlo se basa fundamentalmente en dos criterios fácticos, es decir, en “indicios”, en favor de un concepto amplio de compraventa, lo que conlleva en cierta medida que pueda incluir algunas particularidades propias de la prestación de servicios. El primero de ellos se basa en la fuente del suministro de la totalidad o la mayor parte de los materiales con los que se fabrica la mercancía. El TJUE entiende que si los suministra el comprador será considerado el contrato como contrato de prestación de servicios, mientras que si los proporciona el vendedor será asimilado al contrato compraventa de mercaderías. El segundo indicio incide en el grado de responsabilidad del proveedor del contrato. Si el vendedor es responsable de la calidad y conformidad de la mercadería entonces se decanta hacia la calificación de compraventa, mientras que, si el vendedor solo es responsable de la ejecución siguiendo las instrucciones del comprador, entonces lo califica como contrato de prestación de servicios.

En definitiva, el TJUE busca determinar “quien soporta el peso económico del contrato, en tanto que de ahí se desprende la obligación principal”<sup>942</sup> y, en esta ocasión, a diferencia de lo que ocurre en el contrato de prestación de servicios, los criterios utilizados fueron mucho más amplios y flexibles.

Finalmente, el Tribunal de Luxemburgo concluye que “aquellos contratos cuyo objeto sea la entrega de mercancías que hayan de fabricarse o producirse previamente deberán calificarse de “compraventa de mercaderías” aunque el comprador, sin facilitar los materiales, haya formulado determinadas exigencias respecto de la obtención, la transformación y la entrega de las mercancías, y aunque el proveedor sea responsable de la calidad y conformidad de las mercancías con el contrato”<sup>943</sup>.

De todos estos aspectos se deduce que el contrato de compraventa cada vez abarca más operaciones y tienen una gran “fuerza expansiva”<sup>944</sup>, por lo que el apartado b) del

---

del mismo modo que al aplicar el artículo 5 del Reglamento 44/2001, en cuanto la venta de mercaderías y la prestación de servicios están cubiertos por dicho Reglamento. Aunque los contratos de franquicia y de distribución, están sujetos a normas específicas”.

<sup>942</sup> CARBALLO PIÑEIRO, Laura, “Comentario a la Sentencia de 25 de febrero de 2010, Asunto C-381/08 Car Trim GmbH contra KeySafety Systems Srl”, *Revista Jurídica de Cataluña, Jurisprudencia Comunitaria*, 2010, n° 3, p. 919.

<sup>943</sup> Véase el apartado 43 de la sentencia del TJUE en el caso *Car Trim*.

<sup>944</sup> CARBALLO PIÑEIRO, Laura, “Comentario a la Sentencia de 25 de febrero de 2010, Asunto C-381/08 Car Trim GmbH contra KeySafety Systems Srl”, *Revista Jurídica de Cataluña, Jurisprudencia Comunitaria*, 2010, n° 3, p. 916.



artículo 7.1 del citado Reglamento europeo podrá ser aplicado en muchas más operaciones en detrimento del apartado general indicado con la letra a). Este hecho se traduce en el ámbito de aplicación de los Incoterms<sup>®</sup>, que cada vez será más amplio y afectará a operaciones de compraventa más complejas.

#### **b) Concepto de mercaderías a efectos del Reglamento 1215/2012**

Una vez delimitado el concepto de contrato de compraventa por el TJUE, concretaremos el objeto de la compraventa que constituye, junto con el precio, los elementos reales de la compraventa. La delimitación del objeto del contrato gira en torno de la mercadería, la “cosa”, *res*, que en sus raíces romanas recibe el nombre de *merx*, cosa susceptible de ser comprada y vendida. La doctrina, en líneas generales, asimila y limita este concepto a los bienes muebles, corporales y de carácter tangible.

El Reglamento 1215/2012 no realiza ninguna remisión a un concepto de mercaderías establecido en otros textos normativos por lo que es preciso establecer un concepto autónomo del mismo.

El TJUE, en el ámbito del conflicto de jurisdicciones, había proporcionado una definición muy amplia de mercancía en la sentencia C-7/68, de 10 de diciembre de 1968<sup>945</sup>, estableciendo que debe entenderse por mercaderías los productos que pueden valorarse en dinero y que son susceptibles de transacciones comerciales. Posteriormente ha ido matizando este concepto en diversas resoluciones.

El concepto de “mercadería” empleado por el art. 7.1 b) del Reglamento 1215/2012 no se identifica expresamente con el establecido en la Convención de Viena de 1980. Si hubiese querido tomar “prestado” el concepto utilizado en la Convención de Viena de 1980 lo habría establecido de forma expresa<sup>946</sup>. Los textos normativos de 1964 hacían referencia a bienes muebles corporales, mientras que la citada Convención utiliza el término mercaderías referido a “bienes muebles corporales” excluyéndose los bienes inmuebles y las ventas de bienes incorporeales<sup>947</sup>. No obstante, aunque de un texto al otro se modificó la denominación, el objeto referenciado es el mismo.

---

<sup>945</sup> Sentencia TJCE, de 10 de diciembre de 1968, C-7/68, *Caso Comisión de las Comunidades Europeas contra República Italiana*. ECLI: EU:C: 1968: 51.

<sup>946</sup> CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis y CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier, *Derecho Internacional Privado*, 17 edición, Granada, Editorial Comares, 2017, Vol. 1, p. 662.

<sup>947</sup> La Convención de Viena de 1980, en su artículo 2 establece que: “La presente Convención no se aplicará a las compraventas: a) de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido o debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso; b) en subastas; judiciales; de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero; de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves; f) de electricidad”. Asimismo, la Convención de Viena 1980 en su artículo 3 establece la delimitación de los contratos de suministro.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Es decir, y pese a no quedar propiamente especificado en el texto, el concepto autónomo de “mercadería” creado por el TJUE a efectos del art. 7.1 b) del Reglamento 1215/2012 sigue, en líneas generales, las mismas características<sup>948</sup>. Es un concepto que cubre los bienes muebles corporales y los incorporeales como grabaciones de audio y vídeo o programas de ordenador, siempre y cuando estos bienes se encuentran en un “soporte material”. Es el supuesto del canon sobre la venta de las grabaciones de video de un concierto, que es objeto de litigio en la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 23 de abril de 2009<sup>949</sup>. Es un concepto que sigue excluyendo los bienes inmuebles, y todos aquellos que no puedan adquirirse en soporte material como las marcas, patentes y los bienes intangibles como la electricidad o el dinero mismo. El concepto de mercaderías que se desprende de la interpretación que realiza el TJUE gira sobre los bienes tangibles como el petróleo, el gas, e incluye los vehículos de transporte marítimos y aéreos que estaban expresamente excluidos por la Convención de Viena de 1980. Por tanto, el Reglamento 1215/2012 consideraría como mercaderías todo aquel objeto de la operación jurídico-económica calificada como compraventa por el TJUE y que sea susceptible de entrega material en un lugar determinado.

Los diferentes elementos que conforman las transacciones internacionales pueden ser sustituidos de forma virtual, ya sea la presencia de las partes en la negociación y firma del contrato, el texto del acuerdo y los documentos que lo acompañan. Por el contrario, el concepto de mercadería, en el comercio internacional, y en particular en el contrato de compraventa internacional, está en continua evolución hacia un concepto más amplio y complejo acorde con los nuevos tiempos y de conformidad con las nuevas tecnologías, pero sigue basándose en la existencia de un bien físico o tangible.

Únicamente la mercadería sigue ocupando un lugar físico, constituyendo un elemento tangible. Es por ello, que es preciso observar su localización, ya que ofrece un criterio de conexión que puede servir como criterio de competencia judicial internacional<sup>950</sup>.

---

<sup>948</sup> “Generally, the understanding of goods under b) should follow the path cut by the respective definition in the CISG as far as possible. That four member States of the Brussels I bis regulation (namely United Kingdom, Ireland, Portugal and Malta) does not amount to an obstacle for in the present context the CISG is employed solely as persuasive authority and not applied in the strict and technical sense”. MANKOWSKI, Peter, “Chapter II, jurisdiction, special jurisdiction in contract, article 7 (1)” en MAGNUS, Ulrich y MANKOWSKI, Peter, *European commentaries on private international law, Commentary Brussels I bis regulation*, ECPIIL Ottoschmidt, Sellier European law publishers, Edited by Ulrich Magnus and Peter Mankowski, 2015, Vol. 1, p.194.

<sup>949</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 23 de abril de 2009 (Sala 4), C-533/07, *Caso Falco Privatstiftung y Rabitsch*, ECLI: EU: C: 2009: 257.

<sup>950</sup> “Lorsque l’objet du contrat test une chose corporelle meuble ou immeuble, sa situation offre un rattachement objectif pouvant servir de critère de compétence juridictionnelle”. AUDIT, Bernard, “Le droit international privé en quête d’universalité. Cours Général”, *Recueil des Cours*, 2003, Vol. 305, 2003, p. 429.

Tal y como establece Isabel Llorente: “en relación con la compraventa de mercaderías, el verdadero y fundamental eje sobre el que gira la determinación de la competencia judicial en materia contractual es la mercancía, la cosa, el bien”<sup>951</sup>. Este aspecto contrasta con el ámbito legislativo donde la legislación aplicable pivotaba en torno a la ubicación de las partes contractuales.

#### **4.5.3.2. La entrega en el contrato de compraventa internacional de mercaderías en el marco del artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012**

Una vez delimitados, a efectos del conflicto de jurisdicciones regulado en el Reglamento 1215/2012, los conceptos de contrato de compraventa y su objeto: las mercaderías, es preciso analizar el acuerdo realizado por las partes sobre el lugar de entrega de las mismas.

Con carácter previo al estudio del acuerdo sobre el lugar de entrega hay que precisar el concepto relativo a la obligación de entrega de las mercaderías.

La entrega de las mercaderías es una obligación indivisible y unitaria, que constituye el primer acto de ejecución del contrato de compraventa y el que determina la obligación de realizar la contraprestación pecuniaria. Sin embargo, aunque a nivel jurídico se presente como una única operación, está puede estar compuesta por varios actos “que se pueden diversificar en el tiempo y en el espacio, principalmente la puesta a disposición de la mercancía, la transmisión del riesgo y el perfeccionamiento de la entrega”<sup>952</sup>. Tal como establece Ángel Espiniella Menéndez, puede ser que aparezcan distintos lugares relacionados con la entrega de las mercaderías, y que responden a distintos aspectos como son la puesta a disposición de las mercancías (determinados habitualmente por los Incoterms<sup>®</sup>), el perfeccionamiento de la entrega (en ocasiones en manos de transportistas), la ejecución de las obligaciones accesorias (en distintos lugares) o el rechazo de las mercaderías (habitualmente en el domicilio del comprador). Todo ello comporta que el proceso de individualizar el lugar de entrega se convierta en una tarea compleja.

---

<sup>951</sup> LORENTE MARTÍNEZ, Isabel, “La fundamentación económica del foro especial en materia contractual contenido en el artículo 7.1 b) guion primero del Reglamento Bruselas I bis”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, octubre 2016, Vol. 8, n° 2, p. 289.

<sup>952</sup> ESPINIELLA MENÉNDEZ, Ángel, “El lugar de entrega de las mercancías en la contratación internacional”, *Anuario de Derecho Internacional Privado*, 2008, Tomo VIII, p. 295.

### a) Lugar de entrega de las mercaderías a efectos del Reglamento 1215/2012

De conformidad con el texto del artículo 7.1 letra b) del Reglamento 1215/2012 existe un único lugar de cumplimiento, el de la entrega de las mercaderías, donde se concentrarán todas las demandas que puedan surgir de un contrato de compraventa que puede abarcar temas tan diversos como un impago, una entrega defectuosa o una indemnización por incumplimiento. De este modo, el foro del lugar de entrega de la mercancía se aparta del principio de separación, que se concretaba en la aplicación de la regla “obligación por obligación” que presidía los textos normativos anteriores (y que todavía se halla presente en el apartado a) del artículo 7.1 del Reglamento 1215/2012).

En la sentencia del caso *H Shenavai contra K. Kreischer*<sup>953</sup>, el TJUE se pronunció sobre el lugar en que se ha de realizar la prestación característica, atendido que el lugar de ejecución aparece como el criterio más claro para determinar la competencia judicial internacional<sup>954</sup>. El lugar de la prestación principal será el que lo determine, y las prestaciones accesorias seguirán a la principal, *accessorium sequitur principale*. La atracción de las obligaciones accesorias al lugar de cumplimiento de la obligación de entrega principal resulta especialmente útil porque logra un grado de certeza y previsibilidad en la determinación de la sede de la controversia.

Esta premisa relativa a un único lugar de entrega con una vinculación con el litigio puede parecer sencilla y simple, pero en el comercio actual es muy compleja y ha sido objeto de interpretación por el TJUE en diversas resoluciones<sup>955</sup>. La finalidad es evitar la multiplicidad de tribunales competentes en relación con un mismo contrato, que implique

---

<sup>953</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 15 de enero de 1987, C-266/85, *Caso H Shenavai contra Kreischer*, ECLI: EU: C: 1987:11.

<sup>954</sup> El apartado 18 de la citada sentencia *Caso H Shenavai contra Kreischer* establece que: “semejante incertidumbre no existe, en cambio, por lo general, en los contratos cuando únicamente se toma en consideración la obligación estipulada en el contrato, a cuyo cumplimiento se dirige la acción judicial. En efecto, el lugar en que ésta ha de ejecutarse constituye normalmente el nexo de unión más estrecho entre la reclamación y el órgano jurisdiccional competente, unión ésta que ha motivado el fuero del lugar de cumplimiento de la obligación en materia contractual”.

<sup>955</sup> El apartado 40 de la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (Sala 4), de 3 de mayo de 2007, C-386/05, caso *Color Drack contra Lexx International Vertriebs GmbH*, ECLI: EU:C: 2007:262, establece que: “en caso de pluralidad de lugares de entrega de las mercancías, es necesario, en principio, entender por lugar de cumplimiento, a efectos de la aplicación de la disposición examinada, el lugar que garantiza el vínculo de conexión más estrecho entre el contrato y el órgano jurisdiccional competente. En este supuesto, el vínculo de conexión más estrecho se encuentra, por regla general, en el lugar de entrega principal, que debe determinarse en función de criterios económicos”. Finalmente, el apartado 45 establece una cláusula de cierre: “*De no existir factores determinantes para precisar el lugar de entrega principal, el demandante puede ejercitar su acción contra el demandado ante el tribunal del lugar de entrega de su elección*” (cursiva añadida).

la toma de resoluciones contradictorias y a la vez facilitar el reconocimiento y la ejecución de las resoluciones judiciales fuera del territorio del Estado en que hayan sido dictadas<sup>956</sup>.

#### **b) El pacto entre las partes sobre el lugar de entrega de las mercaderías**

El pacto sobre el lugar de entrega de las mercaderías ha de consistir en un acuerdo válido que refleje la voluntad de las partes. Por definición, no puede tratarse de una estipulación unilateralmente incorporada por una de las partes. Asimismo, vendedor y comprador han de poder cambiar este lugar de entrega inicialmente pactado siempre y cuando sea de mutuo acuerdo.

Aunque en teoría la situación es muy clara, en la práctica cotidiana pueden surgir ciertas complicaciones. En algunos supuestos, podemos encontrarnos con acuerdos en los que las partes pactan lugares que esconden otras finalidades. Es el caso de las estipulaciones fraudulentas o simuladas<sup>957</sup> en que se pacta un lugar de entrega ficticio únicamente a efectos de establecer la competencia judicial internacional favorable a una de las partes y no existe una verdadera intención de entregar las mercancías en ese Estado. La jurisprudencia del Tribunal de Justicia Europeo se ha pronunciado de forma muy acertada<sup>958</sup> en estos casos.

Aunque no sea muy habitual, otro aspecto a considerar son los supuestos excepcionales en que la entrega de las mercaderías se realiza en un lugar erróneo, distinto al pactado en su acuerdo. Estos hechos constituyen una clara contradicción entre aquello que las partes expresamente han pactado y sus actuaciones posteriores relativas a la entrega dificultando la determinación del lugar de entrega a efectos del texto del artículo 7.1 b). “En el supuesto de que el demandante sea el vendedor, la demanda se suele presentar en el lugar donde se procedió a la entrega errónea, ya que, si no, sería ir contra sus actos o reconocer el error en su actuación. Si, por el contrario, el demandante es el destinatario puede elegir el lugar donde demandar: lugar donde debía entregarse o bien el

---

<sup>956</sup> Argumentos esgrimidos en el apartado 27 de la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, (Sala del Pleno), de 19 de febrero 2002, C 256/00, caso *Besix contra WABAG y otro*, ECLI: EU: C: 2002:99.

<sup>957</sup> MASEDA RODRIGUEZ, Javier, “Algunas consideraciones respecto a los artículos 5.1 y 17 del Convenio de Bruselas de 27 de septiembre de 1968, Comentario a la Sentencia del TJCE de 20 de febrero de 1997”, *La ley. Revista jurídica española de doctrina, jurisprudencia y bibliografía*. 1997, Vol. 3, D-145, pp. 1173 a 1777.

<sup>958</sup> El apartado 33 de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Sexta), de 20 de febrero 1997, C-106/95 *Caso MSG contra Les Gravières Rhénanes*, ECLI: EU: C:1997: 70, puntualiza que: “es necesario tener en cuenta que la fijación de un lugar de cumplimiento que no presente ninguna relación efectiva con el objeto real del contrato resulta ficticia y tiene por única finalidad la determinación de un fuero”. En consecuencia, el Juez concluye que el acuerdo verbal en este caso deberá cumplir los estrictos requisitos relativos a la atribución de competencia.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

lugar erróneo”<sup>959</sup>. En estos casos, tal como puntualiza el profesor Espinar Vicente es preciso “buscar la sede de cada relación material y transformarla en relación jurídica formal a partir de las previsiones del derecho donde tiene su asiento y regularla conforme a éste”<sup>960</sup>.

A tenor del texto del Reglamento 1215/2012, el foro contractual contemplado en su artículo 7.1 apartado b), que se identifica con el lugar de entrega, responde a la voluntad de las partes<sup>961</sup> y no está sujeto a requisitos formales predeterminados, a diferencia de la cláusula de atribución de competencia contenida en el artículo 25 del Reglamento 1215/2012. No obstante, y pese a ello, es necesario que cumpla los propósitos que guían el Reglamento 1215/2012 relativos al principio de proximidad y previsibilidad.

El Abogado General del *caso MSG*, C-106/95, Sr. Giuseppe Tesaurus, en sus conclusiones presentadas el 26 de septiembre de 1996, ya había puesto de manifiesto en sus conclusiones “que el lugar de cumplimiento de las obligaciones, aun cuando no coincida con el que vendría determinado por la ley, debe tener un punto de conexión con el objeto del contrato, o al menos ser coherente con este último”<sup>962</sup>.

En líneas generales, habitualmente las partes litigan en el lugar donde han decidido que la mercadería objeto de la compraventa debe ser entregada y que responde al lugar en que es más eficiente litigar según lo acordado por los contratantes.

### **c) Determinación del lugar de entrega de las mercaderías en defecto de pacto entre las partes.**

En los acuerdos de compraventa internacional que conlleven transporte de mercaderías, en defecto de pacto expreso por las partes sobre el lugar de entrega de las mercaderías, el TJUE, en la sentencia del caso *Car Trim*, comentada anteriormente, ha sentado jurisprudencia estableciendo un criterio autónomo para determinarlo a efectos de establecer la competencia judicial internacional.

---

<sup>959</sup> ESPINIELLA MENÉNDEZ, Ángel, “El lugar de entrega de las mercancías en la contratación internacional”, *Anuario Español de Derecho Internacional Privado*, 2008, Tomo VIII, p. 293.

<sup>960</sup> ESPINAR VICENTE, José María, *Monografías de Derecho Internacional Privado, Teoría general*, Madrid, Universidad de Alcalá, Servicio de publicaciones de la U.A.H, Eurolex S.L, 2000, Vol. I, p. 104.

<sup>961</sup> DOLINGER, Jacob, “Evolution of principles for resolving conflicts in the field of contracts and torts”, *Recueil des Cours*, 2000, Vol. 283, p. 250.

<sup>962</sup> Apartado 18 de las Conclusiones del Abogado General Sr. Tesaurus, de 26 de septiembre de 1996, en el *Caso MSG contra Les Gravières Rhénanes*, ECLI: EU: C: 1996: 361.

En estos casos, el Tribunal de Luxemburgo busca ofrecer una alternativa a las partes para evitar recurrir de forma sistemática al foro general del demandado y cree necesario determinar un concepto autónomo de lugar de entrega, en defecto de pacto entre las partes.

El TJUE, en su sentencia del caso *Car Trim*, se pronunció sobre una segunda cuestión prejudicial<sup>963</sup> relativa al lugar de entrega de las mercaderías, en el caso de ventas por correspondencia y en defecto de pacto entre las partes. (Es preciso hacer constar que, tal como puntualizó Fernando Esteban de la Rosa, la traducción relativa a la expresión “venta por correspondencia” en la versión española de la sentencia equivalía a los contratos de compraventa que conllevan expedición de la mercadería<sup>964</sup>, tal como ha sido corroborado en resoluciones posteriores<sup>965</sup>). En este caso, la cuestión planteada suponía, en términos amplios, optar como lugar de entrega entre dos posibles: el de la entrega al primer transportista para su transmisión al comprador y el correspondiente a la entrega material al comprador.

Tal como constata Bernard Audit existen dos puntos de vista sobre el lugar de entrega: un punto de vista de carácter fáctico y otro de carácter jurídico.

En un concepto material o fáctico, la mención al “lugar de entrega” hace referencia a lo que en lenguaje habitual se refiere como destino final de las mercaderías<sup>966</sup>, que identifica la entrega con la posesión física de la misma. Se trata de una interpretación muy simple, y en todo caso ajena a cualquier profesional del comercio. No realiza ninguna

---

<sup>963</sup> La segunda cuestión prejudicial sometida ante el TJUE en el caso *Car Trim* se planteó en los siguientes términos: “2) Si se trata de una compraventa de mercaderías: ¿El lugar en el que, según el contrato, se han entregado o deberían haberse entregado las mercancías, debe determinarse, en el caso de ventas por correspondencia, atendiendo al lugar de la entrega material al comprador o al lugar en el que las mercancías se entregan al primer transportista para su transmisión al comprador?”.

<sup>964</sup> ESTEBAN DE LA ROSA, Fernando, “Nuevos avances hacia la materialización del foro del lugar de ejecución del Contrato del Reglamento Bruselas I.: La Sentencia del Tribunal de Justicia de 25 de febrero de 2010”, *Diario La Ley*, n.º 7392, 2010, Sección Doctrina, Año XXXI pp. 1-27. En este texto puntualiza que los servicios de traducción del Tribunal de Justicia de la Unión Europea no han tenido demasiada fortuna utilizando las expresiones “*vendita a distanza*”, “*ventes à distance*” como traducciones de la expresión alemana “*Versendungskauf*”. Sin embargo, la traducción al inglés fue más correcta “*in case of sales contracts involving carriage of goods*”. “*La confusión encuentra su justificación en el hecho de que muchos contratos a distancia pueden generar esta clase de problemas, por conllevar el transporte de la mercancía. Sin embargo, dichos conceptos no se corresponden en todos los casos*”, p. 5 (cursiva añadida).

<sup>965</sup> “Con respecto a la alusión que realiza la sentencia analizada en cuanto a que se refiere a “venta por correspondencia”, tal expresión ha de ser entendida como equivalente a venta de mercancías a entregar en un lugar distinto de aquel en que se encuentren”. Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid 87/2012 (Sección12), de 15 de febrero de 2012 (recurso 642/2011), ECLI: ES: APM: 2011: 5650 A, (JUR 2012/167915), F.D.5.

<sup>966</sup> AUDIT, Bernard, “Le Droit International Privé en quête d’universalité. Cours Général”, *Recueil des Cours*, 2003, Vol. 305, p. 438.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

distinción entre aquellas compraventas que conllevan transporte de mercaderías y aquellas que no lo precisan, que tiene tanta relevancia en la práctica del comercio.

Sin embargo, los juristas dan otro significado al lugar de entrega, incidiendo en el lugar donde las mercaderías pasan de la esfera del vendedor al comprador. El contrato de compraventa en su articulado puede prever muchos y muy diferentes lugares de entrega, que pueden no coincidir con el destino final de las mercaderías. Nos podríamos encontrar en estos casos que existan dos lugares de ejecución del contrato: el de su entrega material al comprador y otro contemplado en el contrato relativo al lugar relevante para determinar si se ha cumplido la entrega y sus condiciones (lugar de entrega al transportista).

El lugar de entrega establecido en los distintos textos normativos, tanto de naturaleza estatal, como la Convención de Viena de 1980 como en los textos anacionales<sup>967</sup> se concretan en el Estado del vendedor; y en este sentido es radicalmente opuesto al criterio fáctico que lo asocia al Estado en que se encuentra el destinatario final, el comprador.

Por su parte la mayor parte de las reglas Incoterms®, en consonancia con la normativa aplicable, localizan el punto de entrega de la mercadería en el Estado donde se encuentra el vendedor, a excepción de los Incoterms® de la familia “D”.

En el contrato de compraventa entre las sociedades Car Trim y Keysafety se había pactado una regla Incoterms®<sup>968</sup>, en este caso una cláusula de llegada, *Franco Fabbrica di Colleferro* en las instalaciones de la empresa compradora, en Italia. Sin embargo, ninguna de las partes implicadas solicitó que la cláusula Incoterms® designada fuese considerada a efectos de determinar el lugar de entrega de la mercadería para determinar el foro contractual. (Este hecho es indicativo de la voluntad de las partes de que, cuando pactaron la regla Incoterms®, no contemplaron ese objetivo y tampoco buscaron que tuviese alguna incidencia respecto al lugar de entrega de las mercaderías). Por este motivo, el Tribunal de Luxemburgo pese a constatar su existencia y validez, no da ninguna relevancia a esta cláusula a efectos de determinar la competencia judicial internacional.

El TJUE no se pronunció sobre este término comercial al no ser objeto de la cuestión prejudicial y al haber sido previamente determinada su incidencia en el contrato

---

<sup>967</sup> El artículo 6.1.6 de los Principios Unidroit establece respecto al lugar de cumplimiento: “Si el lugar de cumplimiento no está fijado en el contrato ni es determinable en base en aquél, una parte debe cumplir: a) en el establecimiento del acreedor cuando se trate de una obligación dineraria; b) en su propio establecimiento cuando se trate de cualquier otra obligación”.

Véase el artículo 7.101 de los Principios Contractuales europeos.

<sup>968</sup> Véase el apartado 3 de las Conclusiones del Abogado General Sr. Ján Mazák, de 24 de septiembre de 2009, en el caso *Car Trim*, ECLI: EU: C: 2009: 577.



por el juez nacional<sup>969</sup> encargado del caso. El tribunal de apelación “en su examen sobre el fondo del asunto, abordó esta cláusula pactada al principio de la relación contractual y estimó, a la vista de la sistemática general de las estipulaciones, que se trataba de una cláusula pactada únicamente a efectos de repartir los gastos”<sup>970</sup>. Este aspecto acredita la práctica usual en algunos Estados como Alemania, en los que los términos comerciales no tenían una única interpretación en el comercio internacional<sup>971</sup> a diferencia de lo que ocurría en otros Estados miembros de la UE.

Es relevante recalcar que, hasta esa fecha, la jurisprudencia no tenía un punto de vista uniforme sobre la interpretación de los Incoterms<sup>®</sup> en aspectos relativos a la entrega de las mercaderías. En este sentido, la Sra. Kokott, Abogado General, constató en el apartado 24 de sus conclusiones generales en el caso *Electrosteel Europe* que: “la Comisión establece unos requisitos estrictos en lo relativo a la determinación contractual del lugar de entrega por las partes, las cuales deben precisar con claridad la forma, la fecha y el lugar de entrega de las mercancías adquiridas. A juicio de la Comisión, los Incoterms<sup>®</sup> y otras cláusulas análogas regulan primordialmente la transmisión del riesgo y la cuestión relativa al reparto de gastos. En consecuencia, para la determinación del lugar de entrega, carece de pertinencia la cláusula controvertida en el litigio principal, pues, tras un examen global de los documentos obrantes en autos, sigue sin quedar claro qué objetivo regulador persigue la cláusula”.

En el supuesto de que se hubiese considerado relevante la regla Incoterms<sup>®</sup> pactada, que concretaba el lugar de entrega al destinatario final, los tribunales competentes hubiesen sido los correspondientes al lugar de entrega efectiva de la mercadería a la sociedad compradora.

En su intento para establecer un criterio autónomo que determine el lugar de entrega, en el caso *Car Trim*, el TJUE realiza una distinción entre la determinación contractual del lugar de entrega y, en su defecto, una determinación autónoma de dicho lugar de entrega. Al no encontrar el Tribunal de Luxemburgo en este caso ninguna

---

<sup>969</sup> Véase al respecto el apartado 54 de la sentencia del TJUE en el caso *Car Trim*.

<sup>970</sup> Apartado 21 de las Conclusiones de la Abogado General Sra. Juliane Kokott, de 3 de marzo de 2011, en el caso *Electrosteel Europe*, ECLI: EU: C: 2011: 116.

<sup>971</sup> “Since that statement was found free from any error in law, it is not decisive that the provision “free designated location” has no typical, unique definition in international trade (cf. BGH WM 1983, p. 1237; Palandt/Heinrichs, BGB, 55<sup>th</sup> ed., 269, paragraph 9). It is just as little essential, if the provision is, as Buyer alludes, at least in France understood as the Incoterm “DDU” (DDU = Delivered Duty Unpaid), under which the place of delivery and performance is a labeled location in the country of importation. Facing the cognizable and concurrent intention of the parties (Art. 8(1) CISG) regarding the comprehension of the “free-clauses” used by Seller, particularly when considering the reference made to the prices, the place of performance for Seller’s obligation remains, according to Art. 31 CISG, its branch in Lübeck, Germany”. Apartado 2.2.1 b) de la sentencia alemana del *Bundesgerichtshof*, de 11 de diciembre de 1996, Clout 268, Cisg on line 225, *Marzipan case*, accesible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/961211g1.html>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

cláusula expresa en el contrato que pudiese ayudarle en la determinación del lugar de entrega, (atendido que ambas partes descartaron hacer referencia a la regla Incoterms® establecida) y para “paliar los inconvenientes del recurso a las reglas de Derecho Internacional Privado del Estado cuyo tribunal conozca del asunto”<sup>972</sup> busca un criterio general y uniforme de una manera material que actuase como cláusula de cierre, de aplicación residual<sup>973</sup>.

Para crear esta noción autónoma el TJUE se fija “en la génesis, los objetivos y el sistema del Reglamento”. No tiene en cuenta la legislación aplicable, ni siquiera como fuente de inspiración, pero si hace referencia a determinada jurisprudencia, en concreto a la sentencia del TJUE, de 3 de Julio de 2007, C-386/05 asunto *Color Drack* y a la sentencia del TJUE, de 9 de Julio de 2009, C-204/08 caso *Redher*, que el tribunal ya había tenido en consideración en la primera cuestión prejudicial del caso *Car Trim*.

El Abogado General, Sr. Ján Mázak, hace hincapié en el hecho de que la interpretación que realice “debe garantizar la ponderación necesaria entre los intereses del vendedor y comprador”<sup>974</sup>. Este matiz tiene una gran importancia porque permite de alguna manera establecer un lugar que tiene en cuenta todos los intereses, aunque en este caso, a diferencia de lo que ocurría en los textos legales, quiere finalizar con la preferencia del foro del vendedor potenciando el del comprador.

El Tribunal de Luxemburgo se decanta por el lugar físico donde se produce la “colocación de las mercancías a disposición material del comprador y no por el lugar de entrega de las mercancías al primer transportista”. Se establece este criterio que tiene una connotación puramente fáctica, en el sentido de obtención de la posesión sin que tenga en consideración aspectos jurídicos como el de la transmisión de la propiedad<sup>975</sup> o la transmisión de los riesgos.

Ya en una sentencia anterior del propio TJUE, en el caso *Custom Made*, el Abogado General Sr. Lenz, constataba en sus conclusiones generales que: “es preciso señalar que, para los litigios relativos al pago del precio debido derivados del carácter defectuoso, alegado por el comprador de la cosa suministrada por el vendedor, que hemos considerado como el caso típico, el tribunal del lugar de destino del suministro está por

---

<sup>972</sup> Propuesta de Reglamento del Consejo relativo a la competencia judicial, al reconocimiento y a la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil, mercantil, Documento COM 1999, 348 final, p. 14.

<sup>973</sup> AZZI, Tristan, “De quelques difficultés d’application de l’article 5.1, b) du règlement Bruxelles I en matière des contrats de fourniture de marchandises à fabriquer ou à produire”, *Recueil Dalloz*, 29 Juillet 2010, n° 28, p. 1841.

<sup>974</sup> Apartado 34, último párrafo de las conclusiones generales del abogado general Sr. Ján Mazák, presentadas el 24 de septiembre de 2009, en el caso *Car Trim*.

<sup>975</sup> Último párrafo del apartado 24 de las Conclusiones Generales del abogado Sra. Julianne Kokott en el asunto C-87/10, caso *Electrosteel Europe*.

lo general, más próximo a los hechos que el del lugar de expedición. Ello es válido independientemente de cuál de ambos lugares sea el lugar de cumplimiento en el sentido del derecho material y, por lo tanto, independientemente de cuál de los contratantes soporte el riesgo del transporte”<sup>976</sup>.

La concreción del lugar de entrega como el lugar de destino final de la mercadería resulta un criterio funcional, fácil de interpretar y coherente con la esencia del contrato de compraventa. Según algunos autores<sup>977</sup> consigue de esta forma “el efecto útil del foro contractual” situándolo en el domicilio del comprador, donde tiene lugar el destino final de la mercadería. Este criterio tiene algún precedente en sentencias nacionales como la sentencia de la *Corte Suprema di Casazioni* italiana 21.191, de 5 de octubre de 2009<sup>978</sup>.

Aunque este propósito de buscar un concepto autónomo pueda ser fácilmente comprensible, lo que no parece adecuado a la situación comercial actual es que el Tribunal de Luxemburgo adopte un único criterio general para todos los contratos de compraventa, sin contemplar los requisitos específicos de la compraventa con transporte de mercaderías. Es precisamente la compraventa acompañada del transporte de las mercaderías lo que conferirá dificultad para determinar de forma clara el lugar de entrega de las mercaderías y a la vez marcará sus peculiaridades tal como recogen las reglas Incoterms<sup>®</sup>. Es decir, el TJUE no realiza una diferenciación entre lo que se denomina venta directa e indirecta.

El Abogado General, Sr. Ján Mázak además ya había constatado la existencia de diferentes puntos de vista en esta materia. Mientras que el gobierno alemán y checo junto con la Comisión eran partidarios de considerar como lugar de entrega el lugar de destino de los bienes vendidos, el Gobierno de Reino Unido se pronunciaba en favor del punto de entrega al transportista para su transmisión al comprador<sup>979</sup>.

Las razones que argumenta el Tribunal de Luxemburgo son el objetivo de seguridad jurídica, el principio de proximidad y la previsibilidad. Este criterio se explica porque al querer excluir toda remisión a la *lex causae* y al Derecho internacional privado, al TJUE solo le quedaba como opción establecer el lugar de entrega final de la mercadería en el Estado del comprador. Supone un paso decisivo en la unificación del derecho

---

<sup>976</sup> Apartado 80 de las Conclusiones del Abogado General Sr. Carl Otto Lenz, de 8 de marzo de 1994, en el caso *Custom Made Commercial Ltd/ Stawa Metallbau*, ECLI: EU: C: 1994:86.

<sup>977</sup> TUO, Chiara E, “Giurisdizione in materia di contratti di merci e Incoterms: la Corte di Cassazione ritorna al passato?”, *Diritto Marittimo*, 2013, 115 (2), p. 433.

<sup>978</sup> Sentencia italiana de la *Corte Suprema di Cassazione a Sezioni Unite* n° 21191, de 5 de octubre de 2009, *Cirio Dal Monte S.p.A. v. Kaufland Warenhandel GmbH* Case, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/091005i3.html>.

<sup>979</sup> Apartados 28 a 31 de las Conclusiones del Abogado General Ján Mazak en el caso *Car Trim*.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

material aplicable en el ámbito de la Unión europea<sup>980</sup>, que constituye una cláusula de cierre de carácter residual en defecto de manifestación expresa de la voluntad de las partes respecto al lugar de entrega de las mercaderías.

Una aplicación práctica posterior de este criterio la encontramos en la reciente sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid (Sección 12), de 15 de febrero de 2012<sup>981</sup>. La controversia trataba de dilucidar los tribunales competentes, ante la falta de elección de las partes, en un suministro de lámparas para uso dental entre una empresa danesa y una española. La sociedad vendedora entregó la mercadería en Dinamarca y la sociedad compradora española se ocupó de transportarla a su cargo hasta el destino final que era Madrid, donde debían revenderse. El tribunal, en primera instancia estimó que los tribunales competentes debían ser los de Dinamarca, pero la sociedad española apeló alegando los argumentos de la sentencia *Car Trim* que fueron aceptados por el tribunal que confirmó la competencia de los tribunales de Madrid.

Y el mismo criterio también fue el aplicado por la *Corte de Cassazione (Sezioni Unite)* italiana en su sentencia, de 26 de febrero de 2016<sup>982</sup>, en un litigio entre una sociedad italiana Geo-Pietra S.R.L y la sociedad española Ecopiedra S.L., en la que en ausencia de una disposición contractual que estableciera el lugar de entrega de la mercadería, se determinó de conformidad con la entrega al destinatario final de la misma. En este caso, se confirmó la competencia de los tribunales italianos.

En este punto es preciso cuestionar la necesidad de establecer esta cláusula de cierre por parte del TJUE. El hecho de que no exista un acuerdo sobre el lugar de entrega, puede ser también expresión de la voluntad de las partes, que no tienen intención de pronunciarse sobre un lugar determinado a estos efectos. Los comerciantes, en aras del principio de autonomía de la voluntad, establecen el contenido de su contrato de compraventa que abarca cuantos aspectos creen necesarios, entre los cuales se puede encontrar el lugar de entrega de las mercaderías, pero también es preciso respetar el hecho de que no deseen concretar ese lugar.

Parte de la doctrina ha criticado la posición del TJUE en el caso *Car Trim* alegando que el artículo relativo al foro contractual está pensado para los supuestos en que el

---

<sup>980</sup> MAGALLÓN ELÓSEGUI, Nerea, “Nuevas pautas del TJUE para la identificación del lugar de entrega de las mercancías en las compraventas internacionales a distancia”, *Revista electrónica de Estudios Internacionales (REEI)*, 2012, Vol. 23, p. 6.

<sup>981</sup> Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid (Sección12) 87/2012, de 15 de febrero de 2012, (JUR 2012/167915), relativa a la controversia entre la sociedad danesa *CMS Dental ApS* y la empresa española *Especialidades Dentales KALMA S.L.*

<sup>982</sup> Sentencia 3803 de la *Corte Suprema di Cassazione a Sezioni Unite*, de 26 de febrero de 2016, *Societa Geo-Pietra S.R.L contra la Sociedad Ecopiedra S.L.*, disponible en: [www.neldiritto.it/appgiurisprudenza.asp?id=12292](http://www.neldiritto.it/appgiurisprudenza.asp?id=12292).

contrato de compraventa contiene una indicación clara de un lugar de entrega, pero no para aquellos en las partes no hacen ninguna indicación sobre el lugar<sup>983</sup>. En estos casos, entienden que ya está previsto en el texto mismo de este artículo 7 del Reglamento 1215/2012 la remisión a la regla general contenida en el apartado a) o bien recurrir al foro alternativo del domicilio del demandado. Esta crítica está respaldada por el texto mismo del Reglamento 1215/2012 que únicamente regula aquellos supuestos en que conste en el contrato un lugar determinado de entrega de las mercaderías.

Asimismo, algunos autores inciden en el hecho de que, al ser un criterio totalmente opuesto al establecido en textos legales de ámbito internacional, introduce un elemento que no facilita la previsibilidad<sup>984</sup> en el ámbito de la UE. Esta cláusula de cierre no solo no está en consonancia con otras establecidas, no sólo en textos normativos de distinto origen, sino también en modelos de contratos ampliamente difundidos en el mundo comercial como el modelo de contrato de compraventa de bienes perecederos realizado por la Cámara de Comercio Internacional en colaboración con la CNUDMI en 1999<sup>985</sup>. En su artículo 3 relativo a la entrega de las mercaderías se establece que en el supuesto de que no utilicen ninguna regla Incoterms<sup>®</sup> se entenderá en fábrica (*Ex Works*) como cláusula de recurso, es decir, en el supuesto de que las partes no lo hayan acordado de otra forma. Nuevamente, nos encontramos que todas las cláusulas residuales contenidas tanto en los textos legales como en la *lex mercatoria* conducían al Estado del vendedor.

A partir de la sentencia en el caso *Car Trim*, cuando el TJUE menciona el lugar de entrega, en defecto de pacto entre las partes, evita hacer referencia a la *lex contractus*. El Abogado General, Sr. Ján Mazák, en sus conclusiones generales, “llama la atención sobre el hecho de que el concepto de venta por correspondencia procede del derecho nacional y puede tener un contenido diferente en los ordenamientos jurídicos de los diferentes Estados miembros”<sup>986</sup>. Por ello, el TJUE crea un criterio factual alejado de conceptos normativos llenos de particularismos propios de la legislación interna. No

---

<sup>983</sup> CALVO CARAVACA, Alfonso- Luis y CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier, *Derecho Internacional Privado*, 17 edición, Granada, Editorial Comares, 2017, Vol. I, p. 661 hace referencia a las críticas establecidas por M. E Ancel, V. Heuzé y H Tagaras.

<sup>984</sup> AZZI, Tristan, “De quelques difficultés d’application de l’article 5.1b) du règlement Bruxelles I en matière des contrats de fourniture de marchandises à fabriquer ou à produire”, *Recueil Dalloz*, 29 Juillet 2010, n° 28, p. 1841.

<sup>985</sup> Modelo de contrato de compraventa de bienes perecederos realizado por el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC (CCI) de 1999, disponible en: [https://www.prodeca.cat/admin\\_jvj/uploads/docs/20140516131002.pdf](https://www.prodeca.cat/admin_jvj/uploads/docs/20140516131002.pdf).

<sup>986</sup> Apartado 32 de las Conclusiones del abogado General Sr. Ján Mazák presentadas el 24 de septiembre de 2009 en el caso *Car Trim*.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

obstante, renunciando a referenciar esta normativa nacional también se aleja de la experiencia intrínseca que la misma conlleva.

El TJUE podría haber hecho alguna referencia a textos anacionales como son los Principios Unidroit, los Principios de Derecho Contractual europeo o el *Draft Common Frame Reference*<sup>987</sup>. En esta materia resultaría interesante alguna remisión a los Principios Unidroit<sup>988</sup> que establecen vías de protección contra eventuales abusos que pueden ocurrir en el marco de las negociaciones contractuales, que puedan perjudicar a alguna parte en lo relativo al lugar de entrega, como puede ser el caso de una cláusula sorpresiva en unas condiciones generales que esconda una elección claramente favorable al tribunal del Estado de una de las partes.

En cualquier caso, resulta contradictorio que en la misma sentencia del caso *Car Trim*, en la primera cuestión prejudicial relativa al concepto de compraventa el TJUE contemple distintos textos normativos y para determinar el lugar de entrega de las mercaderías en defecto de pacto los excluya de forma expresa.

En definitiva, el legislador de la UE ya en la preparación de los Reglamentos de la U.E tanto de ley aplicable como de jurisdicción competente, subrayó la necesidad de obviar el recurso a las normas de conflicto del Derecho internacional privado y la necesidad de basarse en conceptos autónomos, materiales y específicos. El criterio establecido en el caso *Car Trim*, previsto para el supuesto de que las partes no hayan determinado el lugar de entrega en su acuerdo, determina el lugar de entrega al destinatario final y está dotado de un alto grado de previsibilidad.

#### **d) Recurso a la interpretación del contrato para averiguar el lugar de entrega de las mercaderías. Análisis de la sentencia del TJUE del caso *Electrosteel Europe***

El lugar de cumplimiento de las obligaciones está habitualmente contenido en el contrato. En particular, en el contrato de compraventa, se suele contemplar de forma expresa el lugar de entrega de las mercaderías. No obstante, tal como ponen de manifiesto diversos autores, en ocasiones el contrato no es claro y es necesario realizar una interpretación del mismo acuerdo<sup>989</sup>. Es aquí donde pueden jugar un papel decisivo las reglas Incoterms®, cuyo objetivo principal es la interpretación de los principales

---

<sup>987</sup>*Draft Common Frame Reference*, DCFR, disponible en : <http://www.law.kuleuven.be/personal/mstorme/DCFR.html>.

<sup>988</sup> Véase el artículo 3.2.7 de los Principios Unidroit relativo a la excesiva desproporción entre las causas de anulación.

<sup>989</sup> “*The terms of the contract are not necessary always self-explanatory and may need to be interpreted in the light of the applicable legal framework*”. CORDERO MOSS, Giuditta, “Limitations on party autonomy in International Commercial arbitration”, *Recueil des Cours*, 2014, Vol. 372, p. 258.

términos empleados en los contratos de compraventa internacional y no la determinación de la competencia judicial internacional. Sin embargo, tal como hemos constatado en la sentencia del TJUE en el caso *Car Trim*, los Incoterms<sup>®</sup> no siempre han jugado un papel relevante en la interpretación del lugar de entrega de las mercaderías.

Diez días antes de que el TJUE dictase la sentencia del caso *Car Trim*, se había planteado una nueva cuestión prejudicial ante el TJUE que complementaba la interpretación del lugar de entrega de las mercaderías en el contrato de compraventa internacional. La sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en el caso *Electrosteel Europe*<sup>990</sup> ha supuesto un paso muy importante en la determinación del lugar de entrega de las mercaderías según el contrato, complementando el criterio establecido en la sentencia *Car Trim* y alejándolo de muchas de las críticas recibidas.

La importancia de esta sentencia, que en sí misma no es demasiado larga, radica en la relevancia que otorgan a las reglas Incoterms<sup>®</sup> como cláusula pactada por las partes y la posibilidad de que puedan incidir a efectos de determinar la competencia judicial internacional en el ámbito de aplicación del Reglamento 1215/2012.

El litigio versaba sobre la resolución de un contrato de compraventa de mercaderías entre una sociedad italiana (Edil Centro SpA) y una sociedad francesa (Electrosteel Europe S.A). La sociedad italiana interpuso una demanda ante el tribunal ordinario de Vicenza en reclamación del pago de las mercaderías. La sociedad francesa se opuso alegando con carácter previo la falta de competencia judicial internacional del tribunal italiano dado que la sociedad compradora tenía su sede social en Francia<sup>991</sup>.

En esta controversia ya se parte de la existencia de un contrato de compraventa, y lo único que se discute es el lugar de entrega, según el contrato, a efectos de determinar la competencia judicial internacional de conformidad con el artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012. A diferencia de la cuestión prejudicial planteada en la sentencia *Car Trim*, en este caso la cuestión prejudicial se planteó en términos muy amplios<sup>992</sup>.

---

<sup>990</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala 3), de 9 de junio de 2011, C-87/10, caso *Electrosteel Europe*, ECLI: EU: C: 2011: 375.

<sup>991</sup> A efectos del Reglamento 44/2001, vigente en ese momento, el domicilio de las sociedades está contemplado en su artículo 60: “A efectos del presente Reglamento, se entenderá que una sociedad u otra persona jurídica está domiciliada en el lugar en que se encuentre: a) su sede estatutaria; b) su administración central y c) su centro de actividad principal”.

<sup>992</sup> En el caso *Electrosteel Europe* la cuestión prejudicial estaba formulada de la siguiente manera: “Debe interpretarse el artículo 5.1 letra b) del Reglamento Bruselas I (44/2001) y en cualquier caso el Derecho Comunitario, que establece que el lugar de cumplimiento de la obligación, cuando se trate de una compraventa de mercaderías, será el lugar en el que, según el contrato, hubieren sido o debieren ser entregadas las mercaderías, en el sentido de que el lugar de entrega, pertinente a efectos de determinar el juez competente, es el lugar de destino final de las mercaderías objeto del contrato, o bien aquel en el que el vendedor cumple la obligación de entrega, con arreglo a la normativa sustantiva aplicable al caso concreto, o cabe aún una interpretación distinta de la citada norma?”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

La cuestión radicaba en conocer, de conformidad con el foro contractual establecido en el Reglamento 1215/2012, cuál debía ser la interpretación del lugar en el que, según el contrato, hubieren sido o debieren ser entregadas las mercaderías. El tribunal planteaba ante el TJUE diversas alternativas: el lugar de destino final de las mercaderías objeto del contrato, o bien aquel en el que el vendedor cumple la obligación de entrega, con arreglo a la normativa sustantiva aplicable al caso concreto, o incluso se planteaba al tribunal la posibilidad de otra interpretación distinta de la citada norma.

El abogado de la sociedad italiana, la Sra. R. Campese alegó que en el contrato de compraventa suscrito por las partes constaba la cláusula *Resa: Franco nostra sede*, relativa al lugar de entrega de las mercaderías.

En primer lugar, es preciso establecer que la cláusula aparece en italiano, sin la correspondencia con las reglas Incoterms® *Ex Works* establecida de forma expresa, y sin que conste la versión de los Incoterms® a la que hace referencia. Sin embargo, el abogado de la empresa Edil Centro SpA establece la correspondencia con la cláusula Incoterms® *Ex Works*, afirmándolo como un hecho que aceptan los abogados de la Sociedad Electrosteel Europe S.A. Por tanto, nos encontramos en este caso con que ambas partes aceptan que la regla Incoterms® forma parte del contenido de su contrato. El TJUE, en esta sentencia, considera de forma expresa las reglas Incoterms® como usos comerciales atribuyéndoles fuerza vinculante<sup>993</sup>, sin profundizar en la naturaleza jurídica de esta figura al estar incorporada al contrato suscrito por ambas partes<sup>994</sup>. Partiendo de la premisa de que forman parte del contrato, se plantea si las citadas reglas Incoterms® pueden ayudar a determinar la competencia judicial internacional.

Este aspecto es radicalmente diferente respecto al caso *Car Trim* en el que las partes no otorgaron ninguna importancia a la regla Incoterms® pactada entre ellas a efectos de determinar la competencia judicial internacional. Por tanto, en un contrato, son las partes las que, en definitiva, conocen mejor los hechos y las que sabrán interpretar de forma correcta el contrato y sus cláusulas.

En el contrato de compraventa objeto de la sentencia del caso *Electrosteel Europe*, la mercadería se entregó en Italia, en el domicilio del vendedor, Piovene Rocchette, a un transportista que se ocupó de hacerla llegar a la Sociedad compradora, en Francia. En un supuesto ficticio podemos plantearnos qué hubiese ocurrido en la citada resolución si no se hubiera equipado el término *Resa: Franco nostra sede* con un término Incoterms® *Ex*

---

<sup>993</sup> “La sentenza *Electrosteel Europe* sembra aderire ad una concezione che attribuisce efficacia vincolante agli usi del commercio internazionale”. PIRODDI, Paola, “Incoterms® e luego di consegna dei beni nel regolamento Bruxelles I”, *Rivista di Diritto Internazionale Privato e Processuale*, 2011, Vol. 47, n° 4, p. 949.

<sup>994</sup> En el apartado 41 de las conclusiones del Abogado General Sra. Kokott, en el caso *Electrosteel Europe*, considera los Incoterms® como “cláusulas contractuales formuladas libremente por las partes”.



*Works*. En este supuesto hubiese sido aplicable la misma solución que el TJUE aplicó en el caso *Car Trim* y hubiese sido competente el tribunal correspondiente al lugar de entrega material de la mercadería, en el país del comprador, en este caso, Francia.

El Abogado General, la Sra. Julianne Kokott subraya que la regla Incoterms<sup>®</sup> pactada “supone no solo una cláusula que determina el lugar de entrega si no también una cláusula de recogida<sup>995</sup>” que determina el cumplimiento de la obligación a los efectos de competencia judicial internacional del foro contractual. En este caso, nos encontramos ante una compraventa que no contempla el transporte de las mercaderías, una venta en plaza, en la que la mercancía se pone a disposición del comprador. Aquí, por lo tanto, la puesta a disposición equivale a la aceptación de la entrega en ese lugar. Tanto el apartado relativo a la entrega, como el apartado relativo a la aceptación de la entrega conducen, según el tribunal, a un mismo lugar<sup>996</sup>.

En este punto es importante recordar que las partes no siempre consideran de esta manera esta regla Incoterms<sup>®</sup> *Ex Works* tal como se desprende de otros supuestos mencionados anteriormente. Precisamente la Cámara de Comercio Internacional ha modificado sensiblemente la redacción de la cláusula Incoterms<sup>®</sup> *Ex Works* referida al lugar de entrega en las últimas versiones, en 1990<sup>997</sup>, en 2000<sup>998</sup> y finalmente en 2010, manteniéndose en 2020<sup>999</sup>.

---

<sup>995</sup> Apartado 40 de las Conclusiones del Abogado General Sra. Julianne Kokott, de 3 de marzo de 2011, C-87/10, caso *Electrosteel Europe*, ECLI: EU: C: 2011: 116.

<sup>996</sup> Véase el apartado 23 de la Sentencia del caso *Electrosteel Europe*.

<sup>997</sup> La publicación ICC 460 relativa a los *Incoterms*<sup>®</sup> 1990, en la regla *Ex Works* consideraba la entrega de las mercaderías en el epígrafe A4 y consistía en: “Situar la mercancía a disposición del comprador en el lugar de entrega destinado, en la fecha o dentro del plazo estipulados en el contrato de venta, o, si no se ha estipulado ni lugar ni tiempo, en el lugar y en la fecha acostumbrados de entrega de tal mercancía”.

<sup>998</sup> La publicación ICC 560 relativa a los *Incoterms*<sup>®</sup> 2000 regulaba la obligación de Entrega A4 del término *Ex Works* de la siguiente forma: “El vendedor debe poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar de entrega convenido, sin cargar el vehículo receptor, en la fecha o dentro del plazo acordados o, si no se ha acordado ese momento, en la fecha usual de entrega de esa mercancía. Si no se ha determinado un punto específico dentro del lugar convenido, y si hay diversos puntos disponibles, el vendedor puede elegir el lugar de entrega que mejor se acomode a su conveniencia”.

<sup>999</sup> La Publicación ICC 723 relativa a los *Incoterms*<sup>®</sup> 2020, al igual que la publicación ICC 715-S de los *Incoterms*<sup>®</sup> 2010, regula el contenido la obligación de Entrega en su epígrafe A2: “El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en el punto acordado, si lo hay, en el lugar de entrega designado, y no cargada en ningún vehículo de recogida. Si no se ha acordado un punto específico en el lugar de entrega designado, y si hay varios puntos disponibles, el vendedor puede elegir el punto que mejor le convenga. El vendedor deber entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

La sentencia del TJUE en el caso *Electrosteel Europe* interpreta que la versión de los Incoterms® aplicable es la del año 2000, deduciéndolo de la fecha del contrato sin que conste de forma expresa en la documentación que obra en los autos correspondientes.

En la sentencia del Tribunal de Luxemburgo sobre el caso *Car Trim*, el TJUE se había pronunciado en el sentido de que el lugar de entrega de las mercaderías, en el supuesto de que no constara en el contrato, sería el de la entrega material al comprador, en el destino final de la operación de compraventa, lo que se denomina *locus destinæ rei*. Complementando este criterio el TJUE aclara a lo largo de la sentencia del caso *Electrosteel Europe* en qué sentido debe procederse para interpretar de la expresión “según el contrato”, “*under the contract*”, “*en vertu du contrat*”, “*nach dem vertrag*”.

En el apartado 18 de la citada sentencia en el caso *Electrosteel Europe*, el TJUE establece que la cuestión que queda por aclarar es “cómo ha de interpretarse la expresión “según el contrato”, que figura en el artículo 5, número 1, letra b), primer guion, del Reglamento 44/2001 (actual artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012) y, en particular, en qué medida es posible tomar en consideración los términos y cláusulas del contrato que no contienen una designación directa y explícita de un lugar de entrega por el que se determinaría el órgano jurisdiccional competente para conocer de las diferencias entre las partes”.

El Tribunal de Luxemburgo hace una remisión a los usos comerciales, que son tomados en consideración para la determinación de la competencia judicial internacional, integrados dentro del marco del contrato de compraventa. Resulta muy significativo el apartado 21 de la sentencia que pone de relieve la importancia de los usos comerciales para los operadores del comercio. Este apartado establece textualmente: “Los usos, particularmente si se han recopilado, precisado y publicado por las organizaciones profesionales reconocidas y se siguen ampliamente en la práctica por los operadores económicos, desempeñan un papel importante en la normativa no estatal del comercio internacional. Facilitan las actividades de dichos operadores económicos en la redacción del contrato, dado que, mediante el uso de términos breves y sencillos, pueden determinar gran parte de sus relaciones mercantiles. Los Incoterms® elaborados por la Cámara de Comercio Internacional, que definen y codifican el contenido de determinados términos y cláusulas utilizados habitualmente en el comercio internacional, tienen un reconocimiento y un uso práctico particularmente elevado”.

La cuestión radica en saber si el acuerdo sobre los Incoterms® “resulta determinante de la incorporación al contrato de reglas concretas sobre el lugar de entrega de las mercaderías”<sup>1000</sup>. En relación a la utilización de los Incoterms® u otras cláusulas estandarizadas, debe analizarse si dichas cláusulas fijan únicamente las condiciones

---

<sup>1000</sup> DE MIGUEL ASENSIO, Pedro Alberto, “Cláusulas del contrato que no contienen una designación directa y explícita de un lugar de entrega por el que se determinaría el órgano jurisdiccional competente, 2011/10, Tribunal de Justicia, Sala 3º, sentencia de 9 de junio de 2011, asunto C-87/100, Ponente I. Juhász”, *Anuario Español de Derecho Internacional Privado*, Iprolex, 2011, p. 1073.

relativas al reparto de riesgos o gastos de transporte o si designan también el lugar de entrega.

El TJUE, en la resolución del caso *Electrosteel Europe* hace una valoración restrictiva de los Incoterms® para determinar el lugar de entrega de las mercaderías a efectos de determinar la competencia judicial internacional de conformidad con el artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012 al establecer que únicamente se tendrán en cuenta si determinan el lugar de la entrega de “forma inequívoca”.

La conclusión principal que se desprende de esta sentencia es que el criterio para la interpretación del lugar de entrega de las mercaderías ha de sustentarse en el contenido del contrato, considerando todas sus cláusulas, incluidos los Incoterms® a los que las partes se hayan sometido. Subsidiariamente, en el caso de imposibilidad de fijación del lugar de entrega de esta forma, se determinará el lugar de la entrega material de la mercancía al comprador, precisando que es más adecuado el término entrega material al comprador que la expresión destino final<sup>1001</sup> de la operación de compraventa establecido en la sentencia del asunto *Car Trim*. El adjetivo “definitivo” podría ser fuente de confusión al entregarse a veces las mercancías en almacenes provisionales. Por tanto, el TJUE aprovecha esta sentencia para matizar el concepto. La entrega material se considera “necesaria y también suficiente para determinar el lugar de entrega”<sup>1002</sup>.

#### **4.5.3.3. Los Incoterms® y el concepto autónomo de lugar de entrega “según el contrato”**

Para construir un concepto interpretativo autónomo de lugar de entrega “según el contrato”, a efectos de determinar la competencia judicial internacional en el contexto del artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012, el Tribunal de Luxemburgo debía plantearse a qué bases o fuentes acudir. Habiendo descartado la opción de acudir a la *lex causae* o *lex contractus*, el TJUE podía acudir a las distintas fuentes informales del Derecho. En esencia disponía de los elementos elaborados por propios comerciantes (los usos comerciales) o bien de aquellos instrumentos creados por los académicos (los distintos Principios). Los distintos Principios elaborados por expertos juristas están claramente inspirados en la ley, por lo que, si el Tribunal de Luxemburgo deseaba ser fiel a su espíritu, tenía que acudir a los usos comerciales.

La primera y fundamental razón por la que acude a ellos es debido al hecho de que los usos comerciales no provienen del poder legislativo. De esta forma evita acudir a

---

<sup>1001</sup> Esta expresión podría llevar a confusión atendido el contenido del artículo 63 apartado 1 del Reglamento 44/2001 respecto a las personas con domicilio en Luxemburgo.

<sup>1002</sup> Véase el apartado 54 de las conclusiones del Abogado General Sra. Kokott en el caso *Electrosteel Europe*.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

la ley, llena de particularismos propios de los distintos Estados, y puede configurar un concepto fáctico. Este aspecto es coherente con los criterios establecidos en su sentencia anterior, en el asunto *Car Trim*, tal como subraya, posteriormente y de forma explícita, la Abogada General Sra. Julianne Kokott en las conclusiones del caso *Electrosteel Europe*, al afirmar que los Incoterms® “no forman parte del Derecho sustantivo aplicable al contrato. En efecto, su significado concreto puede averiguarse con independencia de complicadas cuestiones jurídicas mediante un examen de normas fácilmente disponibles”<sup>1003</sup>.

Los usos comerciales, a pesar de no ser ley, forman parte de las fuentes del Derecho caracterizadas por su carácter dinámico, profesional, y tienen una vocación de universalidad que difícilmente puede alcanzar el ordenamiento jurídico.

En este sentido el Abogado General Sr. Philippe Léger, en sus conclusiones de 22 de septiembre de 1998 en el caso *Castelleti*<sup>1004</sup> estableció de forma clara que: “un uso se forma cuando los operadores del sector comercial considerado siguen un comportamiento determinado de forma general y regular al celebrar cierta clase de contratos”. La existencia de un uso no se determina mediante referencia a la ley de uno de los Estados contratantes<sup>1005</sup>, ya que no son propios de ningún orden jurídico y tienen vocación universal.

La mayoría de los textos normativos, tanto estatales como anacionales, reconocen los usos comerciales, ya sea a través de una incorporación expresa o tácita, tal y como ya hemos observado en el capítulo relativo a la normativa aplicable al contrato de compraventa internacional de mercaderías. Además, tal como también hemos apuntado anteriormente, la ley y los usos siempre se han interrelacionado de forma pacífica<sup>1006</sup>. Pese a la obsesión del TJUE por huir de la ley, no se puede negar que es la *lex contractus*, reconociendo el principio de autonomía de la voluntad, la que permite la incorporación de los usos comerciales.

---

<sup>1003</sup> Véase el apartado 43 de las Conclusiones de la Abogada General Sra. Julianne Kokott, de 3 de marzo de 2011, en relación al caso *Electrosteel Europe*.

<sup>1004</sup> Véase el apartado 107 de las conclusiones del Abogado General Sr. Philippe Léger, de 22 de septiembre de 1998, C-159/97, en el caso *Castelleti*.

<sup>1005</sup> Véase el apartado 23 de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Sexta), de 20 de febrero de 1997, C-106/95, *Caso MSG contra Les Gravières Rhénanes*.

<sup>1006</sup> Tal como establece David Martel: “*La frontière entre les usages et le droit applicable est parfaitement poreuse*”. MARTEL, David, “Le rôle des usages commerciaux internationaux dans la détermination du lieu de livraison des marchandises”, *La Semaine Juridique*, Edition générale, 2011, n° 38, 19 Septembre 2011, p. 5.

En segundo lugar, el Tribunal de Luxemburgo ya había desarrollado previamente una importante jurisprudencia sobre los usos comerciales en torno sobre todo a los requisitos formales del pacto de atribución de competencia judicial internacional contemplado en el artículo 25 del Reglamento 1215/2012 por lo que le resultaba lógico poder utilizar los usos comerciales por analogía para interpretar otros preceptos del mismo Reglamento, tal como puntualiza el citado apartado 20 de la sentencia del caso *Electrosteel Europe*.

El propio Tribunal de Justicia de la Unión Europea ya había establecido el concepto de “uso” existente en el sector comercial cuando, en particular, los operadores de dicho sector siguen un comportamiento determinado de modo general y regular al celebrar cierta clase de contrato.

En tercer lugar, la naturaleza jurídica de los usos comerciales los hace especialmente adecuados tanto para interpretar como para completar aquellos aspectos que la normativa regula de forma imprecisa o incompleta. A diferencia de la ley, son mucho más concretos en aquello que regulan, y se adaptan periódicamente a los cambios que ocurren en el comercio internacional.

Tal como habíamos establecido en el capítulo anterior, la ley, en materia contractual, deja muchos ámbitos sin regular y permite que sean las partes las que los suplan en virtud del principio de autonomía de la voluntad siempre dentro de los límites establecidos por la propia ley. Los usos comerciales, en particular los Incoterms<sup>®</sup>, fueron creados por la Cámara de Comercio Internacional con una finalidad interpretativa de los principales términos comerciales. Y es precisamente este el argumento que esgrime el TJUE para utilizar los Incoterms<sup>®</sup>, en la sentencia del *caso Electrosteel Europe* para determinar el lugar de entrega “según el contrato” a efectos de determinar el foro contractual de conformidad con el artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012. (Es de remarcar que esta utilización de los usos comerciales es totalmente distinta de la que el mismo TJUE realiza en el ámbito de la prórroga de competencia, contemplada en el artículo 25 del Reglamento 1215/2012. En el apartado c) del citado artículo 25 del Reglamento 1215/2012 los usos comerciales eran considerados como un requisito que acreditaba la existencia de la voluntad de las partes respecto al acuerdo atributivo de competencia<sup>1007</sup>).

Los usos comerciales completan de forma adecuada diversos aspectos del contrato interpretando la voluntad de las partes, como usos interpretativos, en la misma línea establecida por el artículo 8.3<sup>1008</sup> de la Convención de Viena de 1980. Los Incoterms<sup>®</sup>,

---

<sup>1007</sup> MARTEL, David, “Le rôle des usages commerciaux internationaux dans la détermination du lieu de livraison des marchandises”, *La Semaine Juridique*, Edition générale, n° 38, 19 Septembre 2011, p. 1663.

<sup>1008</sup> El artículo 8.3 de la Convención de Viena de 1980 establece que: “Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubiesen establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

al igual que las distintas cláusulas enmarcadas en el contrato de compraventa, tienen como objetivo asegurar el cumplimiento de lo libremente pactado por las partes y la interpretación del acuerdo conforme a su voluntad. Por esta razón, el legislador en diversos preceptos de la normativa interna<sup>1009</sup> e internacional<sup>1010</sup> para la interpretación de la voluntad de los contratantes remite a los actos de las partes<sup>1011</sup>, a los principios generales subyacentes al comercio internacional como la buena fe y la lealtad negocial, al concepto de razonable y a la presencia de los usos<sup>1012</sup>.

Ahora bien, el concepto de usos comerciales es muy amplio y engloba distintas formas, no solo los Incoterms®, que ayudan a interpretar el contrato de compraventa y sus cláusulas haciendo referencia a diversos aspectos como quien se ocupa de las diversas obligaciones. En nuestra jurisprudencia nacional abundan las sentencias relativas a expresiones como “portes debidos” o “portes pagados” en las que el lugar de entrega se delimitaba, a falta de pacto expreso en el contrato, con el pacto implícito que deriva de las condiciones del transporte<sup>1013</sup>. A nivel internacional, nos encontramos con diversas fórmulas o cláusulas comerciales no solo de entrega, sino de pago como es el caso de la cláusula *cash against documents*<sup>1014</sup> o mixtas como *cash against delivery*.

En cuarto lugar, hay que poner de manifiesto que todos los comerciantes de los Estados miembros de la Unión Europea, sin ninguna excepción, están representados en la Cámara de Comercio Internacional<sup>1015</sup>, ya sea a través de comités nacionales o bien como

---

<sup>1009</sup> Se encuentra contemplado en el artículo 1281 de nuestro Código Civil y en los artículos 57 y siguientes del Código de Comercio.

<sup>1010</sup> Véase el artículo 1.6 de los Principios Unidroit de los contratos comerciales internacionales de 2010.

<sup>1011</sup> El artículo 1282 Cc establece que: “Para juzgar de la intención de los contratantes, deberá atenderse, principalmente a los actos de éstos, coetáneos y posteriores al contrato”.

<sup>1012</sup> Conforme al artículo 1287 Cc: “el uso o costumbre del país se tendrá en cuenta para interpretar las ambigüedades de los contratos, supliendo en éstos la omisión de cláusulas que de ordinario suelen establecerse”.

<sup>1013</sup> Entre otras resoluciones es preciso destacar la sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil), de 2 de noviembre de 1989, (RJ 1989/7842), F.D.2º; la sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil), de 7 de diciembre de 1989, (RJ 1989/8816), F.D.1º y la sentencia 150/1993 del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, de 16 de febrero de 1993 (recurso 1311/1992), (RJ 1993/1235), F.D.1º.

<sup>1014</sup> *Cash against documents*, denominado también por sus siglas CAD. Se transfieren al comprador los documentos que representan la propiedad (que se encuentra ya embarcada por lo general) en el momento del pago efectuado por la mercadería.

<sup>1015</sup> Los comerciantes de los siguientes Estados miembros de la UE están representados a través de un Comité Nacional en la Cámara de Comercio Internacional: Bélgica, Francia, Italia, Reino Unido (1920), Austria, Dinamarca, Holanda, Luxemburgo, Suecia (1921), España (1922), Alemania (1925), Grecia

miembros directos en la Cámara de Comercio Internacional. Los comerciantes de algunos Estados de la UE tienen representación en la Cámara de Comercio Internacional desde su creación y los demás se han ido incorporando a lo largo de los años. Cualquier comerciante que se encuentre sito en la Unión Europea o trabaje con sus Estados miembros conoce perfectamente los Incoterms®, ya que la organización los publica periódicamente y además todos los comerciantes sitos en Estados representados a través de sus comités nacionales están invitados a participar en su revisión y actualización<sup>1016</sup>. La propia Cámara de Comercio Internacional reconoce que Europa, y en particular los países miembros de la Unión Europea es la zona donde se utilizan y se conocen más Incoterms®<sup>1017</sup>.

En estos momentos ya no se puede alegar como se hacía en 1980 que los usos comerciales, y en particular los Incoterms® sean un producto conocido únicamente por los países occidentales. La organización se ha expandido por todo el planeta, abarcando más de 140 Estados provenientes de los cinco continentes.

En particular en el ámbito de la UE, los Incoterms® no solo son conocidos, sino que podemos afirmar que todos los comerciantes en este ámbito geográfico tienen un conocimiento privilegiado de los mismos. Es preciso asimismo matizar que la mayoría de los componentes del grupo redactor de las revisiones de los Incoterms® hasta 2010 eran en su práctica total mayoría europeos. En los Incoterms® 2020 por primera vez el grupo redactor está formado por expertos provenientes en su mayoría de Estados no europeos (Australia, China, Turquía, Estados Unidos), aunque los dos codirectores provienen de Estados de la UE (Gran Bretaña y Francia).

Los Incoterms® como instrumento siguen ostentando una esencia europea y este matiz se ha conservado a lo largo de los años. Actualmente este aspecto se refleja en la permanencia de términos como *Ex Works* y *DDP*, ante la opinión de los expertos de

---

(1926), Finlandia (1927), Portugal (1934), Chipre (1980), Irlanda (1979), Lituania (1994), Hungría (1996) República Checa, Polonia (1999), Eslovaquia (2000), Eslovenia, Rumania (2001), Croacia (2003), Bulgaria (2007), Estonia (2011). Los comerciantes de Malta y Letonia no están representados a través de un Comité Nacional en la Cámara de Comercio Internacional, pero pueden ser miembros directos.

<sup>1016</sup> El grupo redactor de las versiones de los *Incoterms*® 2000 y 2010 estaba formado casi exclusivamente por representantes de Estados miembros de la Unión Europea como Italia, Francia, Alemania, Suecia, Reino Unido y República Checa. Únicamente uno de los siete miembros del grupo redactor de los *Incoterms*® 2010 no era europeo, el representante norteamericano. En los *Incoterms*® 2020 ya no son mayoría y aparece en el grupo redactor un australiano, un chino, un turco y un norteamericano.

<sup>1017</sup> *The Incoterms*® rules have been longest known and understood in Europe. This may be due historically to the large number of exporting countries in Europe and the fact there is a high amount of intra-European trade". *Incoterms*® 2010, Q&A Questions and expert ICC guidance on the *Incoterms*® rules, Publicación ICC 744 E, p. 9.

El valor jurídico de los incoterms<sup>®</sup> en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

muchos comités nacionales<sup>1018</sup> partidarios de su eliminación al tratarse, a su entender, de términos aplicables a compraventas domésticas. Sin embargo, estas figuras tienen una gran importancia y utilidad en el seno de la UE, en un espacio en el que desaparecen las fronteras entre los Estados miembros.

Es por todo ello que, en el ámbito de la Unión Europea, el TJUE no duda en utilizar los Incoterms<sup>®</sup> para ayudarle a interpretar el contrato.

En quinto lugar, es preciso poner de relieve que los Incoterms<sup>®</sup> se configuran como instrumentos muy útiles, cercanos a la realidad. Además, son reglas que gozan de la garantía de uniformidad, ya que son periódicamente publicadas por la Cámara de Comercio Internacional. Todos los términos contemplados por los Incoterms<sup>®</sup> establecen un punto geográfico concreto que suele constar de forma expresa, aunque no todos lo delimitan de forma clara. En líneas generales, podemos afirmar que los Incoterms<sup>®</sup> constituyen unos criterios satisfactorios de localización del lugar de entrega que pueden servir a efectos de determinar la competencia judicial internacional.

Finalmente, la utilización de los usos comerciales permite al TJUE flexibilizar criterios. Los términos comerciales facilitan diversas opciones para determinar de forma clara el lugar de entrega adaptadas a la realidad comercial, evitando un criterio único y rígido como sucedía en la sentencia en el caso *Car Trim*. De esta forma, el TJUE consigue reflejar la clara voluntad de los comerciantes para determinar, a su conveniencia, el lugar de entrega de las mercaderías y, en líneas generales, presenta una gran sintonía con la ley en la mayoría de sus términos comerciales.

Este hecho se constata en una sentencia holandesa anterior al caso *Car Trim*, relativa a una regla actualmente desaparecida, la cláusula *DDU*, en la que el tribunal aprovecha los Incoterms<sup>®</sup> para reafirmar su resolución basada en la ley, no en un concepto autónomo. La sentencia del Tribunal Rotterdam, de 23 de diciembre de 2009<sup>1019</sup> giraba en torno a una compraventa de maquinaria entre una empresa suiza y una empresa alemana en la que se pactó el Incoterms *DDU Hellevoetsluis* (localidad holandesa), aunque el destino final de la mercadería se encontraba en Fridingen (localidad alemana en que se encontraba la sociedad compradora). El tribunal en virtud de la ley aplicable y

---

<sup>1018</sup> Comerciantes expertos de Estados como Sudáfrica son partidarios de su eliminación mientras que los comerciantes de Estados europeos como Bélgica defienden la permanencia de esta figura. En la revisión actual de los Incoterms<sup>®</sup> 2020 se planteó nuevamente la desaparición de los mismos junto con el FAS, pero finalmente se acordó su permanencia.

<sup>1019</sup> Sentencia holandesa del *District Court Rotterdam*, de 23 de diciembre 2009, 323248 / HA ZA 09-246, *Helvoet Rubber & Plastic Technologies B.V. v. Klöckner Desma Elastomertechnik GmbH*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/091223n1.html>.



de conformidad con la regla Incoterms<sup>®</sup> pactada concluyó que el tribunal holandés era competente<sup>1020</sup>.

En resumen, los motivos que justifican la utilización de los usos comerciales, como factor para construir un concepto autónomo del lugar de entrega a efectos del artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012 por parte del TJUE, (siempre y cuando estén recogidos o se desprendan claramente del contrato), son: su ausencia de carácter legislativo; sus características, ya determinadas por la propia jurisprudencia; su finalidad interpretativa; su conocimiento por parte de todos operadores comerciales sitos en los Estado miembros; su criterio satisfactorio como determinante de un lugar de entrega inequívoco y su flexibilidad.

Pese a que existen muchos y valiosos argumentos para defender la utilización de los usos comerciales, y en particular de los Incoterms<sup>®</sup>, para determinar el lugar de entrega a nivel de competencia judicial internacional en el ámbito de la UE, también es preciso considerar las razones que desaconsejaban la utilización de los mismos para esta finalidad.

En primer lugar, en muchos Estados prevalecía, y en cierta medida todavía prevalece, la idea de que la determinación del lugar de entrega de las mercancías según el contrato implica necesariamente una consideración de la ley aplicable<sup>1021</sup>. En estos casos los tribunales son contrarios a un concepto autónomo que prescindiera de la ley, y esta forma de actuar no ha cambiado pese a sentencias del TJUE como la del caso *Car Trim* ni la posterior del asunto *Electrosteel Europe*.

Prueba de ello lo encontramos en la sentencia de la Corte de Casación italiana, de 4 de noviembre de 2011, en la que el juez decide en función de una noción jurídica de la entrega realizando una remisión a la *lex causae*. Se trataba de una compraventa entre una empresa italiana y otra sita en Libia en la que se había pactado un Incoterm *C&F*, y el destino final de las mercaderías era Libia. El tribunal italiano incluso prescinde en su fallo del concepto de entrega autónomo establecido en el caso *Car Trim*<sup>1022</sup>.

---

<sup>1020</sup> El apartado 5. 1 de la sentencia citada del tribunal de Rotterdam establecía: “*It is established that parties (eventually) agreed upon the condition “DDU Hellevoetsluis”. This condition means that the goods had to be delivered in Hellevoetsluis as meant in heading of article 31 CISG. The ‘acceptance test’ had to take place in Hellevoetsluis*”.

<sup>1021</sup> Sentencia de la *House of Lords, Session 2007-08, UK HL 11, on appeal* (2006), EWCA Civ 1750, de 20 de febrero de 2008, *Scottish & Newcastle International Ltd v Othon Ghalanos Ltd*, disponible en: <https://publications.parliament.uk/pa/ld200708/ldjudgmt/jd080220/scotti-1.htm>.

<sup>1022</sup> TUO, Chiara E, “Giurisdizione in materia di contratti di merci e Incoterms. La Corte di Cassazione ritorna al passato?”, *Diritto Marittimo*, 2013, 115 (2) p. 430. La autora hace referencia expresa a la sentencia del tribunal de Casación italiano 22883, de 4 de noviembre de 2011.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

En segundo lugar, no existía una jurisprudencia uniforme en los diversos Estados miembros de la Unión Europea sobre el valor de los Incoterms® para incidir sobre el lugar de entrega a efectos de determinar la competencia judicial internacional de conformidad con el artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012.

Muchos tribunales alemanes, británicos y franceses consideraban y todavía consideran que las reglas Incoterms®, y en particular la cláusula *Ex Works* solo determina la transferencia del riesgo y no el lugar de entrega, excluyendo de esta forma cualquier utilización jurisdiccional de los mismos<sup>1023</sup>. La sentencia de la *Cour de Cassation* francesa, de 11 de mayo de 2010<sup>1024</sup>, establece que los Incoterms® únicamente son adecuados para determinar la transmisión de riesgos y los gastos pero que no son apropiados para determinar el lugar de entrega a efectos de competencia judicial internacional. En este mismo sentido, como ya hemos indicado, se había pronunciado la Abogada General Sra. Kokott en sus conclusiones generales constatando que “a juicio de la Comisión, los Incoterms® y otras cláusulas análogas regulan primordialmente la transmisión del riesgo y la cuestión relativa al reparto de los gastos”<sup>1025</sup>. Este aspecto ya había quedado debidamente acreditado en la sentencia del TJUE en el caso *Car Trim* en la que las partes no consideran que la cláusula Incoterms® pactada tenga relevancia a efectos del conflicto de jurisdicciones.

En tercer lugar, es preciso preguntarse si el hecho de que los Incoterms® hayan sido ideados para regular, entre otras materias, el lugar de entrega de las mercaderías implica que los comerciantes tienen voluntad de que este lugar determine la competencia judicial internacional en materia contractual en el contexto del Reglamento 1215/2012. No cabe duda de que si regulan en muchos casos de forma clara el lugar de entrega de las mercaderías en un contrato de compraventa podrían también servir a efectos de determinar la competencia judicial internacional en el ámbito del reglamento citado. Pero no es posible afirmar si las partes, cuando pactan la regla Incoterms® adecuada a su transacción comercial, tienen o no la intención de que ésta determine también el tribunal competente. Esta cuestión nos remite nuevamente a la voluntad de las partes.

---

<sup>1023</sup> TREPPOZ, Edouard, “Les Incoterms et le for contractuel au sens du règlement n° 44/2001/ CE”, *Revue des Contrats*, 2012, p. 177.

<sup>1024</sup> “*Ex Works est une "vente au départ" qui a pour effet de transférer les risques à l'acquéreur dès la remise des marchandises au transporteur ou leur mise à disposition à l'usine ; qu'en relevant que les parties s'étaient référées aux Incoterms des "ventes au départ", mais qu'elles avaient seulement eu la volonté de déterminer à qui incombait le prix du transport et la charge de l'organiser*”. Sentencia de la Cour de Cassation, *Chambre commerciale*, audience publique, de 10 de mayo de 2010, n° pourvoi 08-21-266, *Ultimate solution Company contre Union Internationale Oil and Gaz Material Pictures*, disponible en : [https://www.uncitral.org/docs/clout/FRA/FRA\\_110510\\_FT.htm](https://www.uncitral.org/docs/clout/FRA/FRA_110510_FT.htm).

<sup>1025</sup> Véase el apartado 24 de las conclusiones generales del Abogado General Sra. Julianne Kokott en el caso *Electrosteel Europe*.

En los Incoterms<sup>®</sup> 2020, la Cámara de Comercio Internacional vuelve a incidir en los tres aspectos fundamentales regulados: la entrega, la transmisión del riesgo y los costos, pero no hace mención alguna a que el lugar de entrega deba tener efectos para determinar la competencia judicial internacional. Este aspecto no previsto, de aplicarse, podría suponer en muchos casos distorsionar su voluntad.

Como ya hemos establecido, la jurisprudencia ya se ha pronunciado sobre esta materia, ya que los comerciantes pueden decidir de mutuo acuerdo que el término Incoterms<sup>®</sup> pactado no tenga ninguna relevancia a efectos de la competencia judicial internacional, tal como se planteó en la sentencia del TJUE en el caso *Car Trim*. Forma parte de la prerrogativa de la autonomía de la voluntad.

Asimismo, es preciso matizar que no todos los Incoterms<sup>®</sup> determinan de forma clara el lugar de entrega, aunque esta salvedad ya la contempla el TJUE en la sentencia del caso *Electrosteel Europe*.

Junto a las razones que se pueden esgrimir a favor o en contra de la utilización de las reglas Incoterms<sup>®</sup> para determinar el lugar de entrega a efectos de determinar la competencia judicial internacional en el ámbito de aplicación del Reglamento 1215/2012, también es preciso constatar que el TJUE no ha contemplado todas las problemáticas derivadas de la incorporación de los Incoterms<sup>®</sup>, como pueden ser la posible naturaleza normativa de los usos comerciales o la posible concurrencia con otras cláusulas que regulen los mismos aspectos.

El TJUE en la sentencia del caso *Electrosteel Europe* estipula que para determinar el lugar de entrega de las mercaderías a efectos de competencia judicial en el marco del foro contractual es preciso considerar todos los términos y todas las cláusulas del contrato, pero no se cuestiona cuál de ellos resulta más adecuado en el supuesto de que coincidan. Simplemente aborda el papel de los Incoterms<sup>®</sup> en esta sentencia dejando abierta la posibilidad para que en el futuro pueda pronunciarse sobre otras cláusulas.

Este tema se planteó en un litigio dirimido ante la *Cour de Cassation* belga, el 3 de septiembre de 2015<sup>1026</sup>. El debate giraba en torno a una indemnización por daños y perjuicios relativa a la calidad de 13 toneladas de cangrejo, objeto de una compraventa pactada en condiciones *CFR Antwerp*, entre la empresa española, Arimpex Promo Qualita, y la empresa belga, Thalassa Seafoods S.A. La mercadería se cargó en Busán, Corea del Sur, con destino a Amberes. En el contrato suscrito coexistía el término Incoterms<sup>®</sup> (*CFR Antwerp*) con la cláusula *cash against documents*. Esta resolución plantea la cuestión relativa al criterio que determina la prioridad o preferencia entre las distintas cláusulas referentes a la entrega de las mercancías. Ante la coexistencia de distintas cláusulas es preciso establecer criterios de jerarquía ya sea en base a su carácter específico, a su carácter profesional o a cualquier otro. En este caso el tribunal belga

---

<sup>1026</sup> Sentencia de la *Cour de Cassation de la Belgique*, de 3 de septiembre de 2015, (C-14.0829.N.I), disponible en : [https://lex.be/fr/doc/be/jurisprudence-belgique/cour-de-cassation-arret-3-septembre-2015-bejc\\_201509032\\_fr](https://lex.be/fr/doc/be/jurisprudence-belgique/cour-de-cassation-arret-3-septembre-2015-bejc_201509032_fr)

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

constató la coexistencia de ambas cláusulas e hizo hincapié en que “*le transfert du connaissance s’est fait à Anvers*”. En el apartado tercero de la sentencia el tribunal alegó: “*Il s’ensuit que, lors d’une vente CFR, la livraison par le vendeur à l’acheteur ne s’effectue qu’au moment où ce dernier est mis en possession du connaissance lui permettant d’obtenir du transporteur maritime la remise des marchandises dans le port de destination et de satisfaire à son obligation de réception*”. Por este motivo, el tribunal consideró determinante la cláusula *cash against documents* a efectos de determinar la competencia judicial internacional. Todo ello motivó que el Tribunal belga alegara que no pudiese declararse incompetente en favor de la jurisdicción coreana. En este caso, pese a estar pactada una cláusula *CFR Antwerp*, se consideró competente el tribunal del Estado del comprador y no del vendedor atendida la preferencia otorgada a la cláusula de pago. Aunque todas las cláusulas de entrega deberían seguir criterios parecidos y conducir a un mismo lugar no siempre es así y corresponderá al tribunal en cada caso determinar el criterio a seguir.

En cualquier caso, el criterio establecido por el Tribunal de Luxemburgo establece que, salvo que las partes se opongan, en el ámbito de aplicación del artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012 cuando se cumplan los requisitos establecidos, será la regla Incoterms® pactada la que determinará el tribunal que será competente en el ámbito de aplicación del Reglamento citado. En la mayoría de los casos potenciará el tribunal del Estado del vendedor, a excepción de aquellos supuestos en que sean aplicables las figuras de los Incoterms® de la familia “D”, en que será aplicable el tribunal del Estado del comprador.

Y este criterio obliga a los comerciantes a ser conscientes de que la redacción de los términos comerciales referenciados (los Incoterms®) en sus contratos, no sólo versan sobre las cuatro materias reguladas por la Cámara de Comercio Internacional, sino que también pueden incidir en temas de conflicto de jurisdicciones en el ámbito de la Unión Europea.

#### **4.5.3.4. Los diferentes Incoterms® y la delimitación del lugar de entrega a efectos de determinar la competencia judicial internacional**

Una vez confirmada la relevancia de los Incoterms® para delimitar el lugar de entrega a efectos de determinar la competencia judicial internacional en el marco de la UE es preciso contemplar si todas las reglas Incoterms® son adecuadas para este fin.

El TJUE, tal como ya hemos establecido, considera los Incoterms® u otras cláusulas estandarizadas, como “un elemento relevante para determinar el lugar de entrega, pero siempre que permitan “identificar un lugar de entrega de manera clara”<sup>1027</sup>.

---

<sup>1027</sup> Véase el apartado 27 de la citada Sentencia del TJUE en el caso *Electrosteel Europe*.

Esta expresión también ha sido interpretada en el sentido de que sea un lugar previsible para las partes, en conexión con el contrato.

Los Incoterms<sup>®</sup> de las diferentes familias regulan de forma distinta el lugar de entrega. Hay que matizar que de las once figuras contempladas en los Incoterms<sup>®</sup> 2020, ocho de ellas, las correspondientes a los Incoterms<sup>®</sup> de las familias “E”, “F” y “C” establecen el lugar de entrega en el Estado de la empresa vendedora o en uno de tránsito (en ocasiones las reglas Incoterms<sup>®</sup> de las familias “F” y “C”). Únicamente las tres reglas Incoterms<sup>®</sup> de la familia “D” regulan el lugar de entrega en el Estado de la empresa compradora.

No cabe duda de que existen dos familias de Incoterms<sup>®</sup> que resultan muy claras para determinar el lugar de entrega: los denominados términos de salida (designados con la letra “E”) y los Incoterms<sup>®</sup> de términos de llegada (designados bajo la letra “D”). En estos últimos, el término de llegada coincide con el lugar de destino designado o de entrega material de la mercadería. Ambas familias resultan especialmente adecuadas a efectos de determinar la competencia judicial internacional al poder establecer en líneas generales el lugar de entrega en el Estado del vendedor o del comprador respectivamente.

La cláusula Incoterms<sup>®</sup> *Ex Works*, única de la familia “E”, no solo establece la puesta a disposición del comprador, sino que concreta un lugar o un punto acordado. En la última versión de los Incoterms<sup>®</sup> 2020, consta que en la regla *EXW* debe incluir el lugar de entrega designado. En definitiva, un término *EXW* bien utilizado implica una reseña específica del lugar de entrega.

En el supuesto de que no se haya acordado en el término *Ex Works* un punto exacto de entrega y haya varios de ellos, el vendedor puede elegir el lugar de entrega de las mercaderías. No obstante, esta elección no puede abarcar cualquier lugar<sup>1028</sup> y todos los posibles lugares conducen a un punto en el Estado de la parte vendedora.

En el caso *Electrosteel Europe*, relativo a un término *Ex Works*, el TJUE pone de relieve que en dicha cláusula el lugar de puesta a disposición y el lugar en el que el comprador acepta la mercadería es el mismo, coincidiendo asimismo con el lugar establecido en distintos textos normativos.

Igualmente, los Incoterms<sup>®</sup> de la familia “D” también son muy claros al establecer el lugar de entrega que en este caso coincide con el lugar de destino y, por lo tanto, con el lugar en el que el comprador toma posesión material de la mercadería. Las tres reglas Incoterms<sup>®</sup> de la familia “D” establecen el lugar de entrega en el Estado de la empresa compradora. Sin embargo, es preciso puntualizar que únicamente el término *DDP* hace referencia a la entrega final al comprador en su domicilio. Los Incoterms *DAP*

---

<sup>1028</sup> La publicación ICC 723 ES de las reglas Incoterms<sup>®</sup> 2020 en la nota explicativa de este término establece: “- En fábrica - significa que el vendedor entrega la mercancía al comprador cuando pone la mercancía a disposición del comprador en un lugar designado (como una fábrica o almacén), y ese lugar designado puede ser, o no, las instalaciones del vendedor”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

y *DPU* hacen referencia a un lugar dentro del Estado de la empresa compradora, en un punto anterior, un lugar específico, pero no a la entrega efectiva al comprador en su sede.

Es ilustrativa la sentencia alemana del *Landgericht Lg Köln*, de 7 de noviembre de 2012<sup>1029</sup>, relativa a la inclusión en un contrato de compraventa de un término Incoterms® de la familia “D”, en concreto un *DDP*. Una empresa coreana suscribió un contrato de compraventa de fibras de vidrio con una empresa alemana, estipulando el término *DDP Cologne*. La mercancía resultó defectuosa y la empresa compradora alemana interpuso demanda en reclamación de daños y perjuicios ante el tribunal de Colonia, en base al término Incoterms® pactado. Sin embargo, atendido el domicilio del demandado, sito en Corea del Sur, el tribunal aplicó el artículo 29 de la Ley alemana no reconociéndose competente. La sentencia fue apelada y finalmente el Tribunal Federal de Justicia alemán confirmó la competencia judicial internacional del tribunal de Colonia. El tribunal se pronunció de forma clara al concluir su incidencia directa a nivel de competencia judicial en el seno de la UE. “*Delivery to Cologne carriage and duty paid*” *defined Cologne as the place of fulfilment for the delivery obligation and damage compensation obligations associated with any violation thereof and thus established the jurisdiction of the Regional Court of Cologne. The fact the parties were not aware of these procedural consequences is of no relevance in this connection*”.

Se confirma de esta forma que la competencia judicial internacional puede ser estipulada de forma indirecta a través de las reglas Incoterms®, en este caso un término *DDP*, que determina la competencia judicial internacional de los órganos jurisdiccionales del Estado de la empresa compradora. El tribunal asimismo constata que el desconocimiento de las partes sobre este hecho carece de relevancia práctica.

Todos los Incoterms® hacen referencia a un lugar geográfico relativo a la puesta a disposición al comprador por parte del vendedor y la correspondiente aceptación por parte del comprador, pero no siempre lo concretan de forma suficientemente clara. Tal como se desprende de la práctica habitual del comercio internacional el lugar de entrega de la mercadería muchas veces tiene lugar en manos de un transportista (un tercero) y además este contrato de transporte puede ser suscrito por cualquiera de las partes de la compraventa, tanto por el vendedor como por el comprador<sup>1030</sup>.

Los Incoterms® de las familias “F” y “C” no siempre son claros y presentan múltiples problemas de identificación del lugar de entrega. En ambos casos, el lugar de entrega de las mercaderías se encuentra en el ámbito que corresponde al vendedor, en lo que los Incoterms® 2020 denominan “una fase temprana del ciclo de tránsito” que se

---

<sup>1029</sup> Sentencia del *Landgericht Lg Köln*, de 7 de noviembre 2012, n° VIII ZR 108/12, caso *Glass Fibre cables*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/121107g1.html>.

<sup>1030</sup> RADTKE, Christoph Martin, “Le juge du lieu de livraison”, *Revue Lamy du Droit des Affaires*, 2011, n° 64, pp. 63-65, disponible en : [www.lamy-associes.com/fichiers/publi/207\\_1.pdf](http://www.lamy-associes.com/fichiers/publi/207_1.pdf). Este aspecto ha sido asimismo tratado en el capítulo 2 de nuestro trabajo.

sitúa bien en el Estado de vendedor o en un Estado de tránsito. En consecuencia, nunca se produce en el Estado del comprador.

En sentido, tras una primera lectura de la sentencia del caso *Electrosteel Europe* parece como si el tribunal quisiese excluir, aunque no lo establezca de forma expresa, los Incoterms<sup>®</sup> de las familias “F” y “C”, ya que no determinan siempre con claridad el lugar de entrega. Tal como puntualiza el apartado 24 de la citada resolución del TJUE en el caso *Electrosteel Europe*, no es posible generalizar que todos los Incoterms<sup>®</sup> contenidos en los contratos sirvan para determinar el lugar de entrega a efectos de fijar la competencia judicial a nivel internacional. Así, el TJUE establece de forma expresa: “Por el contrario, cuando las mercancías objeto del contrato únicamente transitan por el territorio de un Estado miembro que es un tercero respecto, tanto del domicilio de las partes como del lugar de remisión o de destino de las mercancías, procede comprobar, en particular, si el lugar que figura en el contrato, situado en el territorio de tal Estado miembro sirve únicamente para repartir los costes y los riesgos vinculados al transporte de las mercancías o bien si constituye también el lugar de entrega de éstas”.

El TJUE, en la referida sentencia, intenta evitar aquí que se produzca un lugar de entrega sin conexión real con la economía del contrato y resultar un lugar intermedio. En los Incoterms<sup>®</sup> de la familia “F”, pese a que el lugar de entrega y aceptación coinciden, el lugar consignado corresponde con el lugar donde se inicia el transporte principal y este puede ocurrir en un punto ajeno al lugar de origen o destino de las mercaderías.

Por esta razón, el pronunciamiento del Tribunal de Justicia de Luxemburgo, en el citado apartado 24 de la sentencia del caso *Electrosteel Europe* concreta, a la vez que evita generalizar.

Los Incoterms<sup>®</sup> de la familia “F” establecen un lugar de entrega entre la sede del vendedor y la del comprador y que puede incluso no corresponder al Estado de ninguno de ellos. En estos casos pese a poder estar correctamente determinado el lugar de entrega no parece adecuado que determine la competencia judicial internacional. En esta línea se pronuncia Bernard Audit al señalar que, en estos casos el lugar señalado estará desprovisto de “*pertinence pour fonder une compétence juridictionnelle parce qu’il ne constituait qu’un point de transit pour les marchandises qui ne s’y trouvent plus du moment où le litige s’élève. La proximité du litige avec le for correspondant fait dans ce cas totalement défaut, et aucune des parties n’est sans doute désireuse de plaider en ce lieu, s’il se trouve au surplus dans un pays tiers*”<sup>1031</sup>. A este factor hay que añadir el hecho de que cuando el transporte es largo pueden aparecer varios transportistas.

En el término *FOB*, la mercadería se entrega a bordo del buque, y en el *FAS* al costado del buque, lo que podría en algunas ocasiones corroborar la competencia judicial internacional pero el término *FCA* supone la entrega a un transportista, normalmente en

---

<sup>1031</sup> AUDIT, Bernard, “Le droit international privé en quête d’universalité. Cours Général”, *Recueil des Cours*, 2001, Vol. 305, 2003, p. 439.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

un punto adecuado para la logística del transporte, pero en muchas ocasiones ajeno a las partes.

A modo ilustrativo, piénsese en un supuesto de una compraventa internacional de mercaderías entre una empresa sita España y otra en Croacia, en la que se pacta un término *FOB Civitavecchia* con una reseña de una dirección concreta, ya que la empresa española se ocupa a través de una filial suya de cargar la mercadería en el mismo puerto romano a bordo del buque. Si se contempla en este caso la regla Incoterms® como el lugar de entrega se otorgaría la competencia judicial internacional a favor de un tribunal italiano y podría ser que no fuese acorde con la voluntad de las partes. En este supuesto si atendiésemos al lugar de entrega sito en Italia, nos encontraríamos con un tribunal competente que no corresponde ni al Estado de la empresa vendedora (que se ha ocupado de los certificados de inspección de la mercadería y la entrega de la mercadería al transportista), ni al de la compradora, y en el que ninguna de las partes tendría interés en litigar. No sería en consecuencia un lugar de entrega que las partes considerarían adecuado para determinar la competencia judicial internacional.

De las diversas sentencias analizadas en que aparecen los Incoterms® de la familia “F”, en particular el *FOB*, se desprende claramente que estas figuras se ocupan principalmente de la delimitación de los derechos y obligaciones de las partes<sup>1032</sup>, más que sobre aspectos relativos al órgano jurisdiccional que deba dirimir sus posibles controversias.

Sin embargo, no sería acertado concluir que los Incoterms® de la familia “F” no son nunca adecuados para concretar el lugar de entrega a efectos de determinar la competencia judicial internacional. En cada supuesto el tribunal deberá realizar un estudio minucioso de la situación y no resulta adecuado realizar generalizaciones.

En el mismo ejemplo que hemos establecido, el término *FOB* serviría para designar el órgano jurisdiccional competente si en la compraventa entre una empresa española y otra croata, en la que se hubiese pactado una regla Incoterms® *FOB Valencia*, se hubiese indicado una dirección establecida. En este supuesto sería claro y no ofrecería dudas al establecer un lugar de entrega en una localidad sita en el Estado de la empresa vendedora.

Por otro lado, las peculiaridades de los Incoterms® de la familia “C” son debidas al hecho de que en estos términos el vendedor contrata o dispone el transporte de la mercadería más allá del lugar de entrega. Por esta razón, el lugar consignado en las reglas

---

<sup>1032</sup> Véase por ejemplo, en el ámbito internacional la sentencia de la Cámara de Apelaciones en lo civil y comercial Federal, Sala I, de 29 de noviembre de 2011, *caso Transunión argentina S.A c/Papelera Tucumán S.A* (DJ 18/04/2012 p. 61, *La ley on line*, AR/JUR/81489/2011); y a nivel nacional la sentencia del Tribunal Supremo 157/1997 (Sala de lo Civil), de 3 de marzo de 1997, (recurso 1051/1993), (RJ 1997/1638) y la sentencia del Tribunal Supremo 309/2006 (Sala de lo civil, sección 1º), de 30 de marzo de 2006 (recurso 3113/1999), (RJ2006/5290), que considera de forma expresa que la cláusula *FOB* “se ha de traducir en un reparto de costes en el seno de la economía del contrato”.



Incoterms<sup>®</sup> de la familia “C” se corresponden con este lugar de destino y no con el lugar de entrega. Tal como establecíamos en el capítulo segundo, los Incoterms<sup>®</sup> de las diferentes familias tanto “E”, “F” como “D” designan en cada una de las reglas los Incoterms<sup>®</sup> un lugar de entrega. En cambio, los Incoterms<sup>®</sup> de la familia “C” establecen dos lugares diferentes, uno en el que se entrega la mercadería y se transmite el riesgo y otro relativo al destino final, hasta donde se contrata y paga el transporte, que es el que se consigna en los Incoterms<sup>®</sup> de forma expresa. El lugar de entrega en los Incoterms<sup>®</sup> de la familia “C” es un punto interior (*CIP, CPT*) o un puerto (*CIF, CFR*). En otras palabras, cuando se pacta, por ejemplo, una regla Incoterms<sup>®</sup> *CIF Barcelona* entre una empresa italiana sita en Roma y una española sita en Barcelona; existirá un lugar en el que se entregue la mercadería y se transmita el riesgo, habitualmente en el Estado del vendedor (Italia) y el punto de destino final, en el que se entregará materialmente la mercadería, en este caso Barcelona.

Resulta muy clarificadora la reciente sentencia del Tribunal de Padua, de 3 de mayo de 2012<sup>1033</sup>, en la que el tribunal determinó que la regla Incoterms<sup>®</sup> *Carriage Paid to* pactada en el contrato únicamente hacía referencia al coste del transporte y no constituía un indicio claro e inequívoco que determinase el lugar de entrega a efectos de determinar la competencia judicial internacional.

En este mismo sentido se pronunció el *Oberlandesgericht* de Hamburgo, el 26 de marzo de 2012<sup>1034</sup>, al establecer que, en una compraventa de productos de limpieza en que se había pactado la regla Incoterms<sup>®</sup> *CPT*, este término regulaba aspectos importantes como la regulación de los riesgos y los gastos, pero no se podía deducir del mismo modo el lugar de entrega. El tribunal estableció, en el apartado 40 de la sentencia, de forma clara que las disposiciones de la cláusula *CPT* no proporcionan pruebas suficientes de que las partes se propongan acordar un lugar particular de entrega mediante el uso de esta regla Incoterms<sup>®</sup>.

Otras resoluciones, sin embargo, realizan un estudio más pormenorizado y acaban estableciendo la validez de la regla Incoterms<sup>®</sup> *CPT* para determinar el lugar de entrega. En el marco de un contrato de compraventa de maquinaria entre una empresa holandesa, *Rhoonse Recycling & Service Bv*, y una empresa alemana *BSS Heavy Machinery GmbH*,

---

<sup>1033</sup> Sentencia italiana del Tribunale di Padova 6640, de 3 de mayo de 2012, *Bellavitis OZ s.p.a* (avv Giordano. Baú) contro *Carter Horsley (Tyres) Ltd* (avv Cazzagon Roncato), *Giur. It.*, 2013, 135, apartado 35, establece textualmente la citada sentencia “*la presenza della clausola Incoterms 2000 “carriage paid to customer warehouse” non determina un mutamento del luogo di destinazione finale della merce e, dunque, del luogo in base al quale va determinato il giudice competente; nel caso di specie la clausola in questione comportava solo l’obbligo per il venditore di sostenere tutte le spese di trasporto della merce fino al magazzino del cliente, rilevando, dunque, solo sulla ripartizione tra le parti dei costi, ma non determinando alcuno spostamento del luogo di consegna finale dei beni convenzionalmente pattuito*” (redonda añadida).

<sup>1034</sup> Sentencia del *OLG Hamm Urteil vom*, de 26 de marzo 2012, *Az-I-2U 222/11*, disponible en: <http://openjur.de>OLG Hamm>Rechts prechung>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

las partes debatían acerca del tribunal competente ante el que interponer una reclamación de daños y perjuicios. La empresa Rhoonse Recycling & Service Bv, de nacionalidad holandesa acudió a los tribunales de Rotterdam, localidad que correspondía al lugar de entrega sobre la base de las disposiciones del acuerdo, ya que no se mencionaba otro lugar. Sin embargo, la empresa BSS Heavy Machinery GmbH se opuso y argumentó que, de la regla Incoterms® *CPT Rotterdam* se desprendía que la entrega se realizó al transportista en la localidad de Finowfurt (Alemania). Sin embargo, tras un estudio de los hechos, el tribunal en primera instancia constató que esta regla Incoterms® únicamente se había pactado con la finalidad de establecer el precio<sup>1035</sup>, ya que el lugar efectivo de la entrega se encontraba en otra localidad, en Waddinxveen (localidad cercana a La Haya), tal como constaba en diversos documentos aportados por las partes. Por tanto, el tribunal en la sentencia, de 15 de julio de 2015<sup>1036</sup>, denegó la competencia del Tribunal de Rotterdam. En consecuencia, se presentó nuevamente la demanda ante el Tribunal de La Haya, localidad del destino final de las mercaderías de conformidad con los criterios establecidos por el TJUE en el caso *Car Trim*. El tribunal de La Haya dictó sentencia el día 30 de marzo de 2016, por la que tras el estudio minucioso de la regla Incoterms® *CPT*, de los apartados A4 y B4, concluye que el término *CPT* no solo incluye un reparto de costos y riesgos, sino también una cláusula de entrega, en virtud de la cual la ésta se realiza cuando los bienes se entregan para el transporte, en el caso referenciado en Finowfurt, Alemania. En este caso el órgano jurisdiccional realizó un estudio detallado de la situación, de todos los extremos contenidos en la confirmación del pedido objeto de la compraventa. Finalmente, determinó la competencia judicial internacional de los tribunales alemanes y condenó a pagar las costas a la demandada holandesa. Dicha sentencia fue apelada el 29 de junio de 2016 y finalmente recayó sentencia el día 3 de octubre de 2017<sup>1037</sup>, confirmando la sentencia anterior de 30 de marzo de 2016.

Así pues, en esta última decisión judicial, a diferencia de las dos anteriores y pese a que los tres casos correspondían a contratos de compraventa en los que se aplicaba la misma regla Incoterms® de la familia “C”, ésta sí fue considerada válida por el tribunal a efectos de determinar la competencia judicial en el Estado de la empresa vendedora, en este caso en Alemania.

---

<sup>1035</sup> En el apartado 3.11 de la referida sentencia el tribunal entiende el Incoterm *CPT Rotterdam* (Transporte pagado a Rotterdam) principalmente como una cláusula de costo. Esto se desprende del contexto en el que se coloca la cláusula, después de las palabras “*Preisstellung ab Werk*” en relación con la circunstancia de que el contrato contiene otra estipulación relativa a la entrega”.

<sup>1036</sup> Sentencia del *Rechtbank Rotterdam*, de 15 de julio de 2015, ECLI: NL: RBROT:2015: 5292, disponible en: <https://uitspraken.rechtspraak.nl/inziendocument?id=ECLI...2015>.

<sup>1037</sup> Sentencia del *Gerechtshof Den Haag*, de 3 de octubre de 2017, C/09/502823/HA ZA 16-23, *Rhoonse Recycling & Service B.Vv/ BSS Heavy Machinery GmbH*, disponible en: <https://uitspraken.rechtspraak.nl/inziendocument?id=ECLI:NL:GHDHA:2017:2727>.

En nuestra jurisprudencia merece ser analizada la sentencia de la Audiencia Provincial de A Coruña, de 10 de noviembre de 2016<sup>1038</sup>, que sigue las directrices estipuladas por la sentencia del caso *Electrosteel Europe* confiriendo un gran valor a los Incoterms<sup>®</sup> para delimitar el lugar de entrega de las mercaderías.

En una compraventa de productos pesqueros entre una empresa francesa, C&C S.A.R, y otra española, ACTEMSA, se estipuló la regla *CFR Vigo (Spain)*. La mercancía fue cargada en un barco en Ghana y trasladada a Vigo, donde la autoridad española no autorizó su importación. El objeto del debate se centra en el lugar de entrega de las mercaderías. Una parte sostenía que, de conformidad con el contenido contractual, la entrega se ha de reputar producida en el puerto de origen, en Ghana, donde el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque. Por el contrario, la otra parte defendía que la entrega real se debía haber producido en España, al ser Vigo el puerto de destino de la mercancía adquirida, tal como consta en la misma cláusula. En esta sentencia se invocaron los argumentos del caso *Electrosteel Europe* recordando los cuatro aspectos regulados por los Incoterms<sup>®</sup><sup>1039</sup>. En este fallo, según la Audiencia Provincial de A Coruña, la regla Incoterms<sup>®</sup> *CFR*, en la versión 2010, tiene como uno de sus contenidos el delimitar la entrega, que se entiende realizada por el vendedor poniendo la mercancía a bordo del buque. En consecuencia, el lugar de entrega de la mercadería según el contenido contractual no es el puerto de destino, ni el establecimiento del comprador, sino el puerto de origen, que al no pertenecer a ningún país miembro hace que no exista un fuero alternativo al general del domicilio del demandado, en este caso los tribunales franceses. De todo ello se deduce la falta de competencia de los tribunales españoles.

En definitiva, en líneas generales todos los Incoterms<sup>®</sup> pueden ser aptos para determinar el lugar de entrega de forma clara, algunos son más idóneos como los de las familias “E” y “D”, ya que la determinación del lugar de entrega resulta menos compleja,

---

<sup>1038</sup> Sentencia de la Audiencia Provincial de A Coruña 324/2016 (Sección 6), de 10 de noviembre de 2016 (recurso 192/2016), (JUR 2016/275942). Se trataba de un litigio entre una sociedad española ACTEMSA S.A y la entidad francesa C&C S.A.R. En primera instancia ante el Juez de Primera Instancia de Ribeira la sociedad francesa se declaró en rebeldía e impugnó la competencia judicial en segunda instancia. “Establece la norma, con nitidez, que el fuero electivo se sitúa en el órgano jurisdiccional del lugar del Estado miembro donde se produce la entrega, no en el órgano jurisdiccional que determine la legislación del Estado miembro donde se produce la entrega, lo que es coherente con que estas competencias especiales se establezcan "en algunos casos muy concretos en los que el objeto del litigio o la autonomía de las partes justifique otro criterio de conexión" (15) y "a causa de la estrecha conexión existente entre el órgano jurisdiccional y el litigio o para facilitar una buena administración de justicia. La existencia de una estrecha conexión debe garantizar la seguridad jurídica y evitar la posibilidad de que una persona sea demandada ante un órgano jurisdiccional de un Estado miembro que no hubiera podido prever razonablemente”, F.D.15º y 16º.

<sup>1039</sup> Remite a la Sentencia de la Audiencia Provincial de Pontevedra 282/2014 (Sección 1ª), de 24 Julio de 2014 (recurso 353/2014), ECLI: ES: APPO: 2014:1737, que establece: “Los Incoterms<sup>®</sup> regulan los cuatro aspectos básicos del contrato de compraventa internacional: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de gastos y los trámites de documentos aduaneros”. F.D.3º.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

pero los contenidos en las familias “F” y “C” también pueden llegar a serlo en el caso que cumplan todos los requisitos.

Por otra parte, es interesante resaltar que, de la jurisprudencia analizada, se constata que no siempre los tribunales en el ámbito de aplicación del Reglamento 1215/2012 adoptan el mismo criterio respecto a validez de las reglas Incoterms® para la determinación del lugar de entrega a efectos de determinar la competencia judicial. No obstante, observamos que tanto las resoluciones más recientes como las de tribunales de instancias superiores tienen cada vez más en consideración la jurisprudencia establecida por el TJUE en su sentencia del caso *Electrosteel Europe*.

Por consiguiente, podemos concluir que esta resolución ha iniciado una nueva tendencia en la que la inclusión de las reglas Incoterms® pueden llegar a tener un valor decisivo a la hora de determinar la competencia judicial en el marco del Reglamento 1215/2012.

#### **4.5.3.5. Las pautas para determinar el lugar de entrega de las mercaderías “según el contrato” establecidas según la jurisprudencia dictada por el TJUE.**

En el ámbito del contrato de compraventa internacional, para determinar la competencia judicial es preciso examinar el propio contrato.

En primer lugar, como ya se ha indicado, hay que comprobar si las partes han establecido una cláusula expresa de jurisdicción competente. En el caso de que no hayan estipulado en el contrato un pacto atributivo de competencia judicial internacional, se presenta ante las partes dos alternativas: instar la demanda ante el foro del domicilio del demandado o bien ante el foro contractual, que en materia de compraventa se determina en base al lugar de entrega de las mercaderías.

En líneas generales, para determinar el lugar de entrega a efectos de determinar el foro contractual es preciso examinar el propio contrato, sin acudir a la ley nacional aplicable, contemplando a tal efecto todas las cláusulas integrantes del mismo, incluidas las reglas Incoterms®.

La sentencia del TJUE en el caso *Electrosteel Europe* ha servido para establecer una serie de pautas a la hora de determinar de forma autónoma el lugar de entrega de la mercadería “según el contrato” en el ámbito de aplicación del artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012.

#### **a) Estipulación directa sobre el lugar de entrega de la mercadería**

Con carácter previo, es preciso contemplar si el contrato de compraventa contiene alguna estipulación precisa sobre el lugar de entrega de las mercaderías establecida de

forma expresa. Si se da este supuesto se concreta el foro contractual sin necesidad de tener que realizar mayores indagaciones, atendido que prima la voluntad de las partes.

Ahora bien, resulta ilustrativa la sentencia de apelación del Tribunal de Casación francés, de 12 de julio de 2011<sup>1040</sup>. Esta resolución giraba en torno a un litigio entre dos sociedades italianas (Galperti Tech, parte vendedora) y una francesa (Company RKS, parte compradora) derivado de una compraventa de materias primas que resultaron defectuosas. La sociedad francesa instó la resolución del contrato y la solicitud del pago de la correspondiente indemnización ante el tribunal de Auxerre, en Francia. En el contrato suscrito entre las partes constaban dos cláusulas diferentes: una relativa a las condiciones de entrega de la mercadería, *conditions de expédition*, concretada en el término *Ex Works* (y, por consiguiente, en el Estado del vendedor) y otra relativa al lugar de entrega, *adresse de livraison*, que se encontraba en un punto situado en el Estado del comprador. En este caso, el tribunal francés interpretó el contrato de compraventa y subrayó que el vendedor tenía la obligación de entregar las mercaderías en el lugar determinado por la cláusula *adresse de livraison* y que difería del de la obligación de poner a disposición del comprador plasmada en la regla *Ex Works* pactada. En este caso, no ocurre la asimilación que establecía TJUE en el caso *Electrosteel Europe* al existir otros elementos adicionales que facilitan la averiguación del lugar de entrega de las mercaderías. En el contrato de compraventa objeto del litigio se consignaba de forma expresa el lugar de entrega de las mercaderías, identificado de forma clara en una localidad concreta, en Avallon, domicilio del comprador. La voluntad de las partes establecida de forma clara no ofrece ninguna duda. En consecuencia, el lugar de entrega conlleva la competencia judicial internacional de los tribunales franceses.

Habitualmente, los términos comerciales suelen estar en consonancia con la voluntad de las partes y coincidir con el resto de las cláusulas del acuerdo. Este litigio sirve para ilustrar que, en caso de contradicción, una cláusula específica relativa al lugar de entrega refleja mejor la voluntad de las partes y prima sobre cualquier otra cláusula comercial que regule esta materia, como podría ser una regla Incoterms<sup>®</sup>.

En este caso es interesante observar también que, incluso en el caso de la existencia de un término Incoterms<sup>®</sup> de la familia “E”, donde a priori el punto de entrega de mercaderías queda claramente establecido, no se puede afirmar de forma automática que éste sea válido para determinar la competencia judicial internacional.

Por otro lado, esta resolución francesa subraya la importancia de la coherencia entre las distintas partes de un mismo contrato y la necesidad, en estos casos, de una correcta determinación de las prelación.

---

<sup>1040</sup> Apartado 3 de la sentencia 309 de la *Cour de Cassation (Chambre commerciale, financière et économique)*, de 22 de marzo 2011, Pourvoi 10-16.993, *Société Galperti Tech et autre v. Company RKS*. *Bulletin numérique des arrêts publiés des chambres civiles*, accesible en : <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/110322f1.html>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

En la jurisprudencia de Derecho Comparado podemos encontrar más resoluciones que hacen referencia a otros Incoterms® y a su posible relación en el ámbito de competencia judicial internacional. En la sentencia de la *Cour de Cassation* francesa, de 17 de febrero de 2010<sup>1041</sup>, el tribunal nuevamente estima que el lugar de entrega consignado en los pedidos ofrece un indicio más claro que el que en su caso podría desprenderse de las reglas Incoterms® pactadas. El tribunal textualmente establece que: "*la clause "franco-frontière" ne déterminait pas le lieu de livraison des marchandises, enfin, que les commandes précisaient que les livraisons devaient avoir lieu à Compiègne, ce que la société Crespi avait accepté*".

El tribunal en esta sentencia también se aleja de la regla *franco frontière italienne* pactada y se decanta por el lugar consignado de forma clara, en este caso en Francia, en la localidad de Compiègne.

En ambos casos se constata cómo los diversos tribunales reafirman la autonomía de la voluntad que prevalece sobre los usos comerciales en estas materias.

## **b) Estipulación indirecta sobre el lugar de entrega de la mercadería**

Siguiendo con las pautas establecidas en la sentencia del TJUE, en el caso *Electrosteel Europe*, en defecto de una referencia directa al lugar de entrega es necesario considerar todas las cláusulas del contrato, incluidos los usos comerciales y, en especial, si se han pactado Incoterms® que concreten un lugar de entrega. Es básicamente en estas situaciones en el que se aprecia la utilidad de los Incoterms® en materia de competencia judicial internacional.

Si se detecta la existencia de una regla Incoterms® en el contrato hay que estudiar dónde se encuentra este término. Es decir, hay que analizar si se encuentra en el mismo contrato suscrito por las partes o en un documento anexo ya sea una factura o albarán. Este aspecto material es de gran importancia, ya que muchas veces determinará su validez, al poderse acreditar que ha sido debidamente pactado por las partes. En el supuesto de que conste en el mismo texto del contrato debidamente suscrito por las partes no podrá alegarse que sea una cláusula impuesta de forma unilateral, pero no es tan evidente en el caso contrario.

Existen numerosos supuestos en que las reglas Incoterms® no se encuentran insertas en el contrato de compraventa, pero éstas se encuentran incluidas en documentos relacionados con la operación. En estos casos, nos podemos encontrar con supuestos en

---

<sup>1041</sup> Véase al respecto la sentencia de la *Cour de Cassation, Civile, Chambre Civile 1*, de 17 de febrero de 2010, pourvoi numero 08-13.743-08-16.193, *Bourjois et Société Crespi* ; en particular el segundo argumento relativo a la competencia judicial internacional, disponible en : <https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000021855447>.

que consten establecidos unilateralmente por una de las partes y no reflejen una voluntad conjunta de las partes.

Es el supuesto que refleja la sentencia de la *Corte di Cassazione* italiana, de 20 de noviembre de 2014<sup>1042</sup>. El objeto del debate giraba en torno a una compraventa entre una empresa italiana y una eslovena, en la que una de las partes alega la relevancia del término *Ex Works* introducido en el documento CMR (documento de transporte) a efectos de determinar la competencia judicial internacional. Sin embargo, el tribunal, tras un estudio exhaustivo de la abundante documentación aportada concluyó que el lugar de entrega se encontraba sito en una localidad eslovena. En este caso el órgano jurisdiccional concluyó que no se puede probar que los Incoterms<sup>®</sup> hayan sido consensuado por las partes, sino que parece una estipulación realizada de forma unilateral<sup>1043</sup>.

También resulta problemático el caso de contratos en que constan diferentes Incoterms<sup>®</sup> en un mismo contrato (o en distintos documentos relacionados con la misma operación). En estos casos el tribunal debe determinar de forma inequívoca la preeminencia de alguno de ellos respecto al otro en base, por ejemplo, a si una de ellas consta en un documento principal como puede ser el de la factura de compraventa<sup>1044</sup>.

Resulta ilustrativo el supuesto de un contrato en que constan dos Incoterms<sup>®</sup> (*Ex Works* y *Franco Porteador*) en distintos documentos relacionados con la misma operación, creando una evidente contradicción. Así, el tribunal italiano en la sentencia del *Tribunale de Piacenza*, de 14 de mayo de 2013, se pronuncia de la siguiente

---

<sup>1042</sup> Sentencia de la *Corte di Cassazioni* Civil italiana, de 20 de noviembre de 2014, Ordenanza 24279, *Caso Abac Aria Compressa Spa v/ Rheinland Elektro Maschinem Group Doo*, disponible en: <http://juriswiki.it/provvedimenti/ordinanza-corte-di-cassazione-sez-sezioni-unite-24279-2014-it>.

<sup>1043</sup> Según el apartado 3.1.1 de la citada sentencia: “*Non può assumere valore la dicitura ex Works unilateralmente inserita nelle fatture emesse dalla stessa Abac giacchè provenendo dalla parte che se ne vuole valere, e non constando espressa chiara accettazione della clausola, tali formule non valgono quale prova di accordo contrattuale sul punto*”. Y prosigue: “*Non costituiscono riscontro favorevole allà tesi dell’ingiungente neppure le indicazioni relative ai luogo di presa in carico delle merce (---) contenute nei documenti di viaggio. CMR. Ben maggiore rilievo ha in essi la risultanza opposta, relativa al luogo previsto per “la livraison de la marchandise” fissato in località slovena*”.

<sup>1044</sup> “El recurrente mantiene que las condiciones de la compraventa fueron bajo el Incoterm *CIF* (*Cost, Insurance, Freight*; Coste, seguro y flete) y no *DDP* (*Delivered Duty Paid*; Entregado derechos pagados). Efectivamente si las condiciones fuera *CIF* el riesgo se transmite al comprador a la entrega de la mercancía al transportista, mientras que cuando la regla es *DDP* ese riesgo no se transmite al comprador hasta la entrega en el punto de destino, que es donde se perfecciona la compraventa. En la factura se dice: “Condiciones *DDP* (Incoterms 2010)”, por lo tanto, creemos que una recta interpretación de la cláusula no permite una conclusión diferente que dichas reglas eran las especialmente pactadas, a pesar de que en la casilla del importe se diga “importe valor *CIF*”, ya que aquella es una mención mucho más clara y precisa que esta última”. Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 229/2015 (Sección 15), de 1 de octubre (recurso 420/2014), ECLI: ES: APB: 2015: 8297, (JUR 2015/243701), F.D.8°.

El valor jurídico de los incoterms<sup>®</sup> en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

manera<sup>1045</sup>: “*Gli Incoterms<sup>®</sup> ai fini dell’ individuazione della giurisdizione devono essere espressamente e chiaramente richiamati dalle parti nel contratto di compravendita tra loro concluso in modo inequivoco ed evidenziato*”.

Otras veces nos encontramos con supuestos en los que las partes han pactado un término comercial determinado, pero que de la interpretación del contrato se deduce que las características son propias de otra regla Incoterms<sup>®</sup>. Es el supuesto contemplado en la sentencia, de 20 de febrero de 2008, en el asunto *Scottish & Newcastle International Ltd v Othon Ghalanos Ltd*<sup>1046</sup> relativa a una compraventa de sidra entre una empresa escocesa y una sociedad sita en Chipre en la que se había estipulado un término *CFR Limassol* (Chipre) en las facturas, pero vendedor y comprador en realidad actuaban como si hubiesen acordado una regla *FOB*<sup>1047</sup> lo que supone una clara contradicción entre el término comercial pactado y la forma en que actuaban las partes en la transacción. En esta línea, el abogado inglés, Lord Mance, estableció, en el apartado 34 de la decisión judicial, tres diferencias esenciales entre ambos Incoterms<sup>®</sup><sup>1048</sup>. El tribunal estableció que la entrega de las mercaderías, así como la transmisión del riesgo y de la propiedad de los bienes se produjo con el embarque tal como determina la regla *FOB*<sup>1049</sup> prevaleciendo

---

<sup>1045</sup> “*Ai sensi dell’art. 5 n. 1 lett. b, primo trattino del regolamento (CE) n. 44/2001 del Consiglio del 22 dicembre 2000 non sussiste la giurisdizione italiana in una controversia concernente la compravendita di beni mobili tra un venditore italiano e un acquirente domiciliato in Spagna, posto che il luogo di consegna dei beni risulta situato in Spagna, non rileva il riferimento agli Incoterms inserito da una sola delle parti nella propria conferma d’ordine, poiché è necessario verificare la sussistenza di una inequivoca volontà di entrambe le parti anche in tema di individualizzazione della giurisdizione*”. Sentencia del Tribunale di Piacenza, de 14 de mayo de 2013, *Faro Industriale S.p.a (avv D.P) contro L.V.S (avv R.G)*, disponible en: <http://www.ilcaso.it/giurisprudenza/archivio/9503.pdf>.

Consta una contradicción evidente entre un término *Ex Works* y un *Franco Porteador*. “*Nella specie peraltro era emersa un’incongruenza tra la conferma d’ordine con clausola ex works ed i documenti di consegna che invece riportavano “franco destino”*).

<sup>1046</sup> Caso citado por MERRETT, Louise, “Place of delivery in International Sales Contract”, *The Cambridge Law Journal*, 2008, p. 244.

<sup>1047</sup> “*In the Court of Appeal Rix LJ observed, however, at para 9, that, although it was expressed to be CFR, the contract contemplated by the parties differed very little from a form of FOB contract*”. Apartado 14 de la sentencia de la *House of Lords*, Session 2007-08, UK HL 11, on appeal (2006), EWCA Civ 1750, 20 february 2008, *Scottish & Newcastle International Ltd v Othon Ghalanos Ltd*, disponible en: <https://publications.parliament.uk/pa/ld200708/ldjudgmt/jd080220/scotti-1.htm>

<sup>1048</sup> Véase el apartado 34 de la citada sentencia que establece: “*A FOB contract specifies a port for shipment, whereas a CIF contract specifies a port to which the goods are consigned; an FOB contract requires shipment at that port whereas in a CIF contract the seller can acquire goods already afloat and; a CIF contract involves in all-in quote and the seller therefore carries the risk of any increase in carriage whereas in a FOB contract that risk is on the buyer*”.

<sup>1049</sup> En el apartado 48 de la citada sentencia se estableció que: “*Delivery of the goods took place upon shipment in every sense that can be conceivably be relevant under article 5.1 b) of the Judgments Regulation*”.



así la forma de actuar respecto a efectos de determinar la competencia judicial internacional.

Hay que tener presente también el posible caso de relaciones comerciales de larga duración entre empresas, sin que conste un marco o acuerdo suscrito entre las partes, y en los que no siempre se apliquen las mismas reglas Incoterms<sup>®</sup>, lo cual dificultará la determinación del tribunal competente en el supuesto que se quiera hacer valer el foro contractual<sup>1050</sup>.

En cualquier caso, una vez acreditada la existencia y validez material de una regla Incoterms<sup>®</sup> empleada por las partes se deberá comprobar que determina de forma clara e inequívoca el lugar geográfico concreto de entrega de las mercaderías, ya sea en el Estado del vendedor o del comprador.

En otras palabras, únicamente en ausencia de otros elementos que lo determinen de forma expresa, los Incoterms<sup>®</sup> pueden determinar, de forma indirecta el tribunal competente en materia contractual si cumplen los requisitos de validez, han sido debidamente pactados y designan de forma inequívoca un lugar de entrega.

En los supuestos que pese a existir una regla Incoterms<sup>®</sup>, no designe de forma clara el lugar de entrega o bien las partes no lo quieran utilizar a efectos de determinar la competencia judicial internacional, se acudirá a la cláusula de cierre establecida por el TJUE en su pronunciamiento en el caso *Car Trim*, que se concreta en el lugar de entrega material de las mercaderías, en el Estado del comprador.

También se acudirá a este criterio en el supuesto de que no exista ninguna cláusula o estipulación en el contrato ni de forma directa ni indirecta que establezca el lugar de entrega de las mercaderías. El tribunal se verá obligado a determinar el mismo en base al lugar de entrega material de las mismas.

De esta manera, a modo de conclusión podemos establecer que el Tribunal de Luxemburgo, mediante esta sentencia *Electrosteel Europe*, sienta jurisprudencia para determinar, de forma autónoma y en defecto de pacto entre las partes, el lugar de entrega de las mercaderías “según el contrato” y a los efectos del artículo 7.1b) del Reglamento 1215/2012. Y esta jurisprudencia, que por primera vez considera como factor relevante la existencia de reglas Incoterms<sup>®</sup>, posibilita avanzar hacia la unificación de criterios en materia contractual en el seno de la UE.

---

<sup>1050</sup> Véase al respecto el apartado 36 de la sentencia del Tribunal de Justicia de la UE (sala 2), de 14 de julio de 2016, C-196/15, *caso Granarolo*: “En el presente asunto, si un eventual contrato celebrado oral o tácitamente se calificara como «compraventa de mercaderías», correspondería al órgano jurisdiccional remitente verificar si la mención «*Ex Works*», a la que se ha hecho referencia en el apartado 10 de la presente sentencia, figura efectivamente de manera sistemática en los sucesivos contratos celebrados entre las partes. Si es así, se deberá considerar que las mercancías se entregaban en la fábrica de Granarolo, en Italia, y no en Francia, en las instalaciones de Ambrosi”.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

## CONCLUSIONES

El estudio sobre el valor jurídico de los Incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercaderías y su incidencia en los ámbitos del conflicto de leyes y de jurisdicciones nos permite extraer las siguientes conclusiones.

### **Primera. Los Incoterms® son usos comerciales**

Por su origen y características, tanto formales como de contenido, podemos calificar las reglas Incoterms® como usos comerciales. Son fruto de unas prácticas de carácter mudable que realizan los comerciantes de forma general, constante y uniforme, en un ámbito marcadamente profesional, y que ellos mismos consideran vinculantes.

Y esta naturaleza de usos comerciales es independiente de que puedan o no ostentar también, y según el caso, un carácter interpretativo o bien normativo.

### **Segunda. Los Incoterms® son usos comerciales cuya naturaleza jurídica no está siempre predeterminada**

Los usos comerciales, tal como establecen las distintas reglas jurídicas, tienen una doble función. Pueden revestir carácter tanto interpretativo o contractual como normativo, entendido como costumbre obligatoria frente a terceros y, por lo tanto, fuente del derecho.

Las reglas Incoterms® están en constante evolución y su naturaleza jurídica no sólo no está predeterminada, sino que no siempre ha sido la misma.

La naturaleza jurídica de los Incoterms® está fuertemente condicionada por la idiosincrasia de su creadora la Cámara de Comercio Internacional que, desde sus primeras versiones, los ha considerado siempre de carácter interpretativo.

Sin embargo, la actitud pasiva inicial de la organización creadora confería a las reglas Incoterms® de las primeras versiones una naturaleza claramente consuetudinaria. Un cambio de actitud posterior por parte de la Cámara de Comercio Internacional, que pretende impulsar unas prácticas más adecuadas a la realidad comercial y que ha culminado con el registro de los derechos de propiedad intelectual sobre la marca Incoterms®, otorga, desde 1976, un carácter eminentemente interpretativo a estas reglas.

Actuando de esta forma, la Cámara de Comercio Internacional “degrada” los Incoterms® de usos normativos a la categoría de contractuales, contrariamente a lo que es habitual en la práctica.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Ahora bien, en defecto de incorporación expresa de los Incoterms® en el contrato, éstos pueden ser considerados como usos comerciales normativos, siempre que cumplan los requisitos establecidos por la normativa aplicable.

No obstante, las cláusulas contractuales por definición deben ser claras y no conllevar ni tergiversaciones ni imprecisiones, requisitos que, en nuestra opinión, no siempre cumplen las reglas Incoterms®. En la actualidad, los Incoterms® no han logrado desprenderse de ciertas particularidades de sus orígenes consuetudinarios tales como su reiterada y continua equívoca utilización por parte de los comerciantes, la poca predisposición de la Cámara de Comercio Internacional a incorporar cambios en los términos comerciales marítimos dotados de larga tradición y arraigo y la distinta interpretación que aun actualmente realizan algunos tribunales, incluso en el seno de la misma UE respecto a las obligaciones comprendidas en los Incoterms®.

Por lo tanto, cuando están incorporados a los contratos, pese a ser considerados usos interpretativos no podemos obviar que sus particularidades les confieren un carácter atípico que les diferencian de las habituales cláusulas contractuales.

### **Tercera. Los Incoterms® ilustran la esencia y evolución de la *lex mercatoria***

Los Incoterms® son unos usos comerciales de origen consuetudinario, inicialmente marítimo, que ilustran a la perfección la esencia de la *lex mercatoria*, que gira en torno a la autorregulación y responde a la necesidad de otorgar una regulación adecuada al comercio internacional. Son un conjunto de reglas creadas por la Cámara de Comercio Internacional, de carácter incompleto, con vocación de universalidad, de carácter facultativo que reflejan unas prácticas consolidadas de carácter corporativo en un ámbito marcadamente sectorial.

La *lex mercatoria*, como cualquier fuente informal del ordenamiento jurídico está en continua evolución y se asemeja cada vez más a las fuentes normativas de origen estatal. Sus contornos se desdibujan para adaptarse a la complejidad creciente del fenómeno de la globalización.

Los Incoterms®, como términos comerciales, están también en continua evolución, no solo en lo que respecta a su naturaleza jurídica sino también respecto a sus características técnicas tanto en lo que respecta a su autoría en manos de expertos académicos, a su terminología, cada vez más acorde con las reglas jurídicas, como a su estructura, acercándose a las tendencias propias de la *nueva lex mercatoria*.

Ahora bien, en nuestra opinión, si las reglas Incoterms® pretenden convertirse en un referente mundial deberían continuar evolucionando, especialmente en lo que respecta a la incorporación a su comité redactor de miembros de otras culturas jurídicas distintas. Otro aspecto susceptible de mejora sería la transparencia y publicidad respecto a los mecanismos de elección del grupo de trabajo, la forma de actuar y la toma de decisiones en los trabajos preparatorios.

#### **Cuarta. Los Incoterms<sup>®</sup> no determinan la *lex contractus* de forma directa ni indirecta**

El carácter neutro y equitativo de los Incoterms<sup>®</sup> evita que se identifiquen con ningún ordenamiento jurídico en particular y, a su vez, posibilita que sea compatible con todos ellos. Por tanto, son usos comerciales que no son relevantes en el ámbito del conflicto de leyes. Las distintas reglas Incoterms<sup>®</sup> no se identifican con la *lex contractus* de ninguna de las partes del contrato de compraventa, ni la del vendedor ni la del comprador.

Este aspecto aleja los Incoterms<sup>®</sup> de los criterios que determinan la ley aplicable tanto a nivel convencional como institucional, que se basan en aspectos relativos a las partes contratantes, como, por ejemplo, sus respectivos establecimientos (Convención de Viena de 1980) o la residencia habitual del vendedor (Reglamento 593/2008). Los citados criterios son ajenos a la situación y lugar de entrega de las mercaderías que constituyen el epicentro de los Incoterms<sup>®</sup>.

#### **Quinta. Los Incoterms<sup>®</sup> son reconocidos y legitimados por parte de las reglas jurídicas que regulan el contrato de compraventa internacional**

Los Incoterms<sup>®</sup>, se enmarcan en el ámbito legislativo del contrato de compraventa internacional, donde prolifera el derecho dispositivo. Las reglas jurídicas de carácter material que regulan la compraventa internacional reconocen los usos comerciales, entre los que se encuentran las reglas Incoterms<sup>®</sup>, y permiten su introducción en el contrato de compraventa internacional a través de dos cauces.

Pueden ser incorporados de forma expresa a través del principio de autonomía de la voluntad material, convirtiéndose en una cláusula más del acuerdo que vincula a las partes formando parte del contenido material del contrato. En este supuesto, la ley rectora del contrato determinará la validez de esta cláusula. O también pueden ser reconocidos por parte de la ley rectora del contrato como usos comerciales normativos aplicables. En este caso, las reglas jurídicas de distinto origen establecen unos requisitos estrictos con la finalidad de restringir el uso de los usos comerciales como normativos. En principio, todas las reglas Incoterms<sup>®</sup> cumplen los requisitos para poder ser considerados como usos normativos, pero esta facultad no implica que necesariamente lo sean, sino que en cada supuesto será preciso su comprobación de forma rigurosa.

La consecuencia de la incorporación de las reglas Incoterms<sup>®</sup> al contrato de compraventa como usos comerciales supone que se convertirán en reglas obligatorias y desplazarán de forma parcial y tácita la legislación aplicable en las materias reguladas por los Incoterms<sup>®</sup>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

En definitiva, la normativa aplicable reconoce y legitima los usos comerciales y, entre ellos, los Incoterms® ya que no son vinculantes en sí mismos.

**Sexta. Actualmente, la función de los Incoterms® en el ordenamiento jurídico es *extra o praeter legem***

La ley y los usos comerciales, y en nuestro caso concreto los Incoterms® ocupan un lugar diferente en el ordenamiento jurídico, cumpliendo cada uno de ellos su propia función y complementándose mutuamente.

En función de su relación con la ley, los usos comerciales pueden ser *secundum legem, praeter legem* o *contra legem*.

Dada su aplicación y aceptación generalizada, en algunas ocasiones algunos textos normativos recogen de forma expresa las reglas Incoterms® en sus textos, considerándose en estos casos como costumbre convalidada por la ley (costumbre *secundum legem*). Sin embargo, esta práctica no es habitual, ya que la esencia cambiante de los Incoterms® no aconseja su incorporación al ordenamiento jurídico.

En la actualidad, los Incoterms® tienen principalmente una tarea interpretativa y supletiva, como usos *extra o praeter legem* de conformidad con el espíritu que proyecta su autora la Cámara de Comercio Internacional, muy útiles para interpretar y para cubrir muchos vacíos legales.

En cualquier caso, los Incoterms® son usos comerciales que interrelacionan de forma continua, habitual y pacífica con todas las reglas jurídicas y no son, ni han sido nunca, usos comerciales contrarios a la ley (*contra legem*).

**Séptima. Los Incoterms® no determinan de forma directa la competencia judicial internacional, aunque sí pueden influir de forma indirecta**

La utilidad de los usos comerciales, en particular de las reglas Incoterms® se observa también en el ámbito del conflicto de jurisdicciones. Fueron creados para interpretar los principales términos comerciales con el objetivo de evitar y prevenir las controversias. Ahora bien, las reglas Incoterms® no tienen la finalidad de designar el tribunal competente en el ámbito del conflicto de jurisdicciones de conformidad con los parámetros requeridos por el Reglamento 1215/2012 en clave de elección expresa (artículo 25). No establecen de forma directa y expresa la competencia judicial internacional. En esencia no se identifican con ningún tribunal de un Estado determinado, ni del Estado del vendedor, ni del comprador.

Sin embargo, las cuatro obligaciones que regulan (entrega de mercaderías, transmisión de riesgos, reparto de costos y gastos, así como las formalidades documentarias) sí podrían ser constitutivas de criterios objetivos que sirviesen para

determinar de forma indirecta el tribunal competente a nivel internacional, en la medida en que la elección del órgano jurisdiccional se hiciera depender de las referidas obligaciones objetivas conforme con los requisitos exigidos en el artículo 25 del Reglamento 1215/2012.

**Octava. Los Incoterms<sup>®</sup> determinan un lugar de entrega que puede ser válido para la identificación del lugar de entrega de las mercaderías afectos del artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012**

Los Incoterms<sup>®</sup> versan, principalmente, sobre el lugar de la entrega de las mercaderías, que puede constituir un criterio de localización flexible, alejado de las particularidades de las distintas legislaciones.

La sentencia *Electrosteel Europe* del Tribunal de Luxemburgo avala la utilidad de los Incoterms<sup>®</sup> a efectos de interpretar el lugar de entrega “según el contrato” para determinar el foro contractual y obviando los estrictos requisitos del pacto de prórroga de competencia.

El TJUE requiere, sin embargo, que estas reglas reflejen y primen de forma clara e inequívoca la voluntad de las partes sobre un lugar geográfico determinado de entrega de las mercaderías a los efectos que puedan determinar el órgano jurisdiccional competente conforme al referido artículo 7.1 b) del Reglamento 1215/2012.

**Novena. El ámbito de aplicación de los Incoterms<sup>®</sup> es cada vez más amplio**

En relación al ámbito de aplicación material, las reglas Incoterms<sup>®</sup>, se enmarcan en el contrato de compraventa de mercaderías que está en constante transformación englobando un campo de actuación cada vez más extenso de conformidad con la complejidad del comercio actual. El carácter expansivo del contrato de compraventa de mercaderías incluye cada vez más operaciones que no solo se limitan al simple intercambio de mercaderías, sino que incluyen operaciones conexas a la prestación de servicios. Los límites entre ambos contratos son cada vez más difusos y aparecen múltiples zonas de convergencia.

Como consecuencia, de forma indirecta las reglas Incoterms<sup>®</sup> se están aplicando a un número creciente de tipologías de operaciones que se engloban bajo la denominación de contrato de compraventa. No obstante, es preciso establecer que los Incoterms<sup>®</sup> no han ampliado su reducido ámbito de aplicación material que abarca únicamente los cuatro aspectos del contrato de compraventa: la entrega de las mercaderías, la transmisión del riesgo, el reparto de las obligaciones y gastos de las partes y las formalidades documentarias.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

También las reglas Incoterms® han ampliado desde sus primeras versiones su ámbito de aplicación territorial abarcando no solo compraventas internacionales sino nacionales. Además, en su ámbito de actuación han sustituido los términos concurrentes, no solo los de distintos ámbitos territoriales sino también los de procedencia local, en las materias que regulan.

En la actualidad, los Incoterms® se han convertido en las únicas reglas vigentes que regulan los términos comerciales a nivel universal.

### **Décima. Los Incoterms® trascienden de la mera función para la que fueron creados**

Los Incoterms® fueron creados por la Cámara de Comercio Internacional con la finalidad de interpretar los principales términos comerciales empleados en los contratos de compraventa internacional a fin de prevenir y evitar las controversias. Sin embargo, ha trascendido esta función inicial y en la actualidad tienen como objetivo impulsar y mejorar las prácticas comerciales adaptándose a los nuevos retos que presenta el comercio internacional.

### **Undécima. Incoterms® 2020: una revisión moderada**

La nueva versión de los Incoterms® 2020 es una revisión moderada, de carácter eminentemente técnico que se ha centrado básicamente en mejorar la estructura y facilitar su uso.

La ausencia de cambios radicales implica la estabilidad y utilidad de las reglas, pero a su vez comporta que no se aborden las novedades que se están produciendo en las compraventas internacionales tales como el *e-commerce* B2B o la compraventa de productos digitalizados entre otros.



## APÉNDICE

### I. Congresos de la Cámara de Comercio Internacional

La Cámara de Comercio Internacional realizó periódicamente reuniones con los diversos miembros internacionales. Hasta la reunión de 1975 en Madrid se reunían cada dos años, posteriormente cada tres años. A partir de 2008, dado el elevado número de miembros y la cantidad de eventos que realizan las distintas comisiones y áreas se han dejado de reunir de forma unitaria.

*“The ICC, through its activities and its annual meetings, offers to the nations of the world opportunities for real economic conference gatherings at which the businessmen of the world can discuss, without hindrance of politics, the solutions of just these great problems”.* A. C. Bedford (1925), vicepresidente de la Cámara de Comercio Internacional y presidente de la Cámara de Comercio Norteamericana.

1919 Atlantic City, Nueva Jersey, EE.UU. Se decide la creación de la organización (20-24 octubre).

1920 París, Francia, Asamblea Constituyente de 24 de junio de 1920.

1921 Londres, Reino Unido (Primer Congreso).

1923 Roma, Italia.

1925 Bruselas, Bélgica.

1927 Estocolmo, Suecia.

1929 Ámsterdam, Países Bajos.

1931 Washington, DC.

1933 Viena, Austria.

1935 París, Francia.

1937 Berlín, Alemania. “La paz mundial a través del comercio”.

1939 Copenhague, Dinamarca, aunque prevista inicialmente para Tokio, Japón.

1944 Rye, Nueva York. Reunión tras la guerra, no es un congreso propiamente.

1947 Montreux, Suiza. “La expansión económica y la estabilización”.

1949 Quebec, Canadá. “Hacia una economía de mercado libre en beneficio del consumidor”.

1951 Lisboa, Portugal. “El desarrollo económico en un periodo de rearme”.

1953 Viena, Austria. “El comercio mundial nos concierne a todos”.

1955 Tokio, Japón. “Los problemas asiáticos. El progreso mundial”.

1957 Nápoles, Italia. “Los nuevos factores del progreso económico”.

1959 Washington, DC. “El reto actual de los empresarios: su responsabilidad en los negocios nacionales e internacionales”.

1961 Copenhague, Dinamarca. “La empresa privada en el desarrollo económico”.

1963 Ciudad de México, México.” El crecimiento económico a través de la interdependencia mundial.

1965 Nueva Delhi, India. “El progreso mundial a través de la Sociedad”.

1967 Montreal, Quebec, Canadá. “La empresa privada en el mundo cambiante”.

1969 Estambul (Turquía). “El crecimiento económico: papel, derechos y responsabilidades de la empresa internacional”.

1971 Viena, Austria. “Tecnología y sociedad. Un desafío a la empresa privada”.

1973 Río de Janeiro, Brasil. “La urbanización, un problema para los gobiernos y las empresas.”

1975 Madrid, España. “La economía de mercado: más allá de la competencia y el beneficio”.

1978 Orlando, Florida (USA). “La empresa y la libertad en la sociedad del futuro”.

1981 Caracas (Venezuela). “Los recursos marítimos de los países en vías de desarrollo: perspectivas de crecimiento”.

1984 Estocolmo. “*Better dispute resolutions, better international business*”.

1987 Nueva Delhi (India) “Dinamismo para el progreso global”

1990 Hamburgo, Alemania.

1993 Méjico. “La evolución mundial hacia la economía de mercado: el caso de las Américas”.

1996 Shanghai (China). “Construyendo la nueva Asia” (“*Building the new Asia*”).

1999 Budapest (Hungría). “*The importance of being connected*”.

2002 Denver, Colorado, USA. “*Trade, technology and partnership. The business of building a better world*”.

2005 Marrakech (Marruecos). “*Standing up for the global economy: business, trade, development*”.

2008 Estocolmo, Suecia

(Elaboración propia)

## II. Real Decreto Ley 2426, de 14 de septiembre de 1979

(BOE Número 252, de 20 octubre 1979 páginas 24.431 a 24.436)

B. O. del E.—Núm. 252

20 octubre 1979

24431

### M<sup>o</sup> DE COMERCIO Y TURISMO

**24786** REAL DECRETO 2426/1979, de 14 de septiembre, sobre régimen de comercio y procedimiento de tramitación de las exportaciones.

El Decreto mil quinientos cincuenta y nueve/mil novecientos setenta, de cuatro de junio, reguló el régimen de comercio y los procedimientos de tramitación de exportaciones, simplificando y sistematizando un conjunto de normas dispersas, por un lado, y estableciendo una nueva normativa en una serie de aspectos, tanto sustanciales como de procedimiento.

La normativa que estableció el Decreto mil quinientos cincuenta y nueve/mil novecientos setenta se fundamentaba en dos principios básicos. Por un lado se mantenía un completo y detallado control administrativo de la exportación, considerándose que esto venía impuesto tanto por la necesidad de vigilar el abastecimiento interno como por la necesidad de conocer con el mayor detalle el comportamiento y la actuación de las empresas y sectores exportadores. En segundo lugar se estableció un sistema de control de reembolsos de exportación cuyo elemento central era la licencia de exportación. En suma se trataba de una normativa que controlaba estrechamente todas las fases de las operaciones de exportación, tanto desde el punto de vista comercial como desde el punto de vista del control de cambios.

Durante el presente decenio, las condiciones de exportación española se han modificado de modo sustancial. Aparte de su gran incremento, hay que mencionar su grado de consolidación, su indudable profesionalización y la normalización de los intercambios con el exterior y de los abastecimientos.

Estos factores obligan a plantear de modo distinto la intervención administrativa en la exportación. Desde luego, el control de los reembolsos de exportación debe ser asegurado en todo caso, y en este sentido, el presente Decreto, aunque supone una instrumentación, diferente, no implica ninguna diferencia de fondo respecto a la regulación anterior. Sin embargo, es en el control previo de la exportación donde se introduce una novedad muy importante: la posibilidad de suprimir la licencia previa de exportación en todos aquellos casos en que tal control previo no sea imprescindible por razones de política comercial. Se introduce así una simplificación notable en la tramitación de exporta-

ciones, a la vez que queda perfectamente asegurada la información estadística mediante el control aduanero, y la información pertinente para realizar el control de los reembolsos mediante la información bancaria contrastada con la propia información aduanera.

El presente Real Decreto establece así un sistema flexible de intervención administrativa en el comercio de exportación que, sin renunciar a los controles que se juzguen imprescindibles en el terreno de la política comercial y en el control de reembolsos, permitirá una notable y beneficiosa simplificación en los trámites de exportación.

Finalmente, el presente Real Decreto introduce algunas modificaciones en cuanto a los envíos al exterior que no precisan ni licencia ni declaración aduanera de exportación, algunas modificaciones de denominación derivadas de reformas administrativas y de la desaparición de la antigua Organización Sindical y una serie de pequeñas correcciones de detalle aconsejadas por la experiencia de la aplicación del Decreto mil quinientos cincuenta y nueve/mil novecientos setenta, que ahora se deroga.

En su virtud, a propuesta del Ministro de Comercio y Turismo, y previa deliberación del Consejo de Ministros en su reunión del día catorce de septiembre de mil novecientos setenta y nueve,

DISPONGO:

#### I. Normas generales

Artículo primero.—Los procedimientos administrativos de exportación de mercancías se regirán por lo dispuesto en el presente Real Decreto, en cuanto se refiere a la tramitación de operaciones de exportación, al reembolso y al control y evaluación de resultados de las mismas.

Artículo segundo.—De conformidad con lo establecido en el artículo primero de la Ley Arancelaria de uno de mayo de mil novecientos sesenta, todas las mercancías podrán ser objeto de exportación, en las condiciones y con los requisitos inherentes a su régimen de comercio y sin más limitaciones que las que el Gobierno establezca por razones de moral, sanidad, orden público y otras internacionalmente admitidas.

Artículo tercero.—Uno. La exportación de mercancías se realizará previo otorgamiento de licencia por el Ministerio de Comercio y Turismo, sin perjuicio del cumplimiento de las demás formalidades y requisitos previstos en la legislación vigente y que competen a otros Departamentos ministeriales.

No obstante, cuando las circunstancias así lo aconsejen, el Ministerio de Comercio y Turismo, mediante Resolución de la Dirección General de Exportación, podrá suspender la exigencia de licencia para la exportación de determinadas mercancías, en las condiciones y requisitos que se establezcan.

Dos. Las licencias de exportación podrán ser de una de las siguientes clases:

- Licencia de exportación por operación.
- Licencia de exportación global.
- Licencia de exportación abierta.
- Licencia de exportación para operaciones especiales.
- Licencia de exportación «sin divisas ni compensación».
- Licencia de exportación temporal.

Tres. La licencia de exportación faculta al titular para realizar operaciones a que la misma se refiere, según las condiciones y requisitos de cada clase de licencia, y de acuerdo con los términos específicos del otorgamiento.

Cuatro. En los casos previstos en el párrafo segundo del apartado primero de este artículo, la exportación se realizará con la sola presentación ante la Aduana de la «declaración aduanera de exportación» y restantes documentos de carácter aduanero.

Cinco. La utilización de una licencia de exportación obliga al cumplimiento por parte del exportador de todas las condiciones, requisitos, términos y plazos especificados en la misma.

Séis. En las exportaciones realizadas al amparo del sistema previsto en el párrafo segundo del apartado primero de este artículo, la presentación del documento «declaración aduanera de exportación» obliga al cumplimiento por parte del exportador de todas las condiciones, requisitos, términos y plazos especificados en la misma. Las modificaciones en las condiciones del reembolso deberán ser autorizadas por la Dirección General de Exportación de acuerdo con la normativa que se establezca por el Ministerio de Comercio y Turismo.

Artículo cuarto.—No se requiere otorgamiento previo de licencia de exportación ni presentación ante la Aduana del documento «declaración aduanera de exportación» en los casos siguientes:

- a) Mercancía en régimen de viajeros siempre que su valor no supere a las doscientas mil pesetas.
- b) Envíos de mercancías, salvo los de carácter filatélico, cualquiera que sea el régimen en que se envíen, siempre que su valor estimado no supere las cincuenta mil pesetas.
- c) Operaciones reguladas por la disposición preliminar quinta del Arancel de Aduanas, siempre que no exijan un pago en divisas y con exclusión de los supuestos contemplados en sus

artículos diecisiete, dieciocho y diecinueve, así como de la exportación temporal de obras de arte y de los casos no previstos en la citada disposición quinta.

En los dos primeros casos del presente artículo se exigirá, no obstante, licencia o declaración de exportación, según el régimen aplicable, cuando de las características de la operación se deduzca que ésta constituye una expedición comercial.

Artículo quinto.—Se encuentran sujetas a limitación las operaciones de exportación siguientes:

a) Aquéllas en que se requiera que las mercancías se ajusten a las disposiciones sobre normalización y calidad comercial, así como al cumplimiento de las exigencias sanitarias, fitosanitarias u otras de carácter análogo establecidas por la legislación vigente.

b) Las que se refieran a mercancías pertenecientes a sectores comercialmente ordenados a efectos de la exportación, las cuales estarán sometidas a las exigencias establecidas por la ordenación respectiva.

c) En general, cuantas otras se encuentran sometidas o se sometan a prohibición o limitación por motivos de moral, sanidad u orden público o por razones de política comercial u otras internacionalmente admitidas.

## II. Requisitos

Artículo sexto.—Uno. Es condición y requisito general de validez de las licencias y «Declaración aduanera de exportación» la veracidad y constancia en los correspondientes documentos de los siguientes datos:

- a) Designación del exportador.
- b) Designación del destinatario.
- c) Especificación de la mercancía.
- d) Peso neto y cantidad total de la mercancía.
- e) Posición estadística.
- f) Precio unitario.
- g) Valor total y, en su caso, valores parciales de la mercancía, descuentos y gastos accesorios.
- h) Clase de moneda.
- i) País de destino.
- j) Condiciones de entrega.
- k) Modalidad de exportación.
- l) Modalidad de cobro.
- m) Formas de cobro bancario.
- n) Plazo de pago.
- ñ) Plazo de validez.
- o) Aduana de salida.

Dos. Cuando la exportación se encuentra sometida a normalización comercial, se tendrán en cuenta asimismo las exigencias establecidas a efectos de inspección.

Tres. Los requisitos a que se refiere el número primero de este artículo serán exigibles de acuerdo con la regulación específica de cada clase de licencia y, en su caso, de la Declaración de exportación.

Cuatro. El Ministerio de Comercio y Turismo establecerá las condiciones o requisitos particulares que deberán aplicarse a cada clase de licencia.

Artículo séptimo.—Los requisitos correspondientes deberán indicarse en los documentos de solicitud, licencia y «Declaración aduanera de exportación», en la forma que se dispone en los artículos siguientes.

Artículo octavo.—Exportador. Podrá ser titular de una licencia o «Declaración aduanera de exportación» cualquier persona natural o jurídica española, o extranjera residente en España. La designación del titular deberá hacerse expresando el nombre y apellidos de las personas naturales y el nombre o razón social de las personas jurídicas o de las agrupaciones o uniones de Empresas. Podrá añadirse, además, el nombre comercial registrado, marcas, rótulos u otras expresiones semejantes que contribuyan a una más perfecta identificación del titular.

Deberá expresarse asimismo el domicilio habitual de las personas físicas y el social de las personas jurídicas y, en su caso, el domicilio donde se desea recibir la notificación.

Cuando las mercancías pertenezcan a sectores para los que exista o se establezca un Registro Especial, deberá hacerse constar el número asignado al titular en dicho Registro.

Las licencias o declaraciones de exportación son intransferibles, por lo que no se admitirá en ningún caso el cambio de titular.

Artículo noveno.—Número de identificación fiscal. Deberá consignarse inexcusablemente el número de identificación fiscal del titular de las solicitudes, licencias y otros documentos relativos a la exportación que hayan de presentarse o surtir efectos ante los Ministerios de Hacienda y de Comercio y Turismo, así como ante los Organismos dependientes de los mismos.

El número correspondiente a cada persona natural o jurídica será el que tenga individualmente atribuido o sea asignado en el censo de identificación fiscal del Ministerio de Hacienda, de conformidad con las normas reguladoras de las distintas secciones del censo.

Los servicios centrales o territoriales del Ministerio de Comercio y Turismo podrán requerir, a efectos de comprobación del número de identificación fiscal, la exhibición del documento nacional de identidad o tarjetas de identidad fiscal correspondientes al exportador, al tiempo de la presentación de los documentos o impresos, o en cualquier momento de su tramitación. A los extranjeros residentes en España podrá exigírseles la presentación de la carta de residencia.

La exhibición del documento nacional de identidad o tarjeta de identidad fiscal podrá sustituirse por la presentación de fotocopia de los mismos, debidamente autenticada por la firma del titular.

Artículo diez.—Destinatario. La designación del destinatario se hará en la forma prevista para el exportador en el párrafo primero del artículo octavo, debiendo añadirse además expresamente el país donde tenga su residencia.

En la especificación del país de residencia no se admitirá la residencia a zona geográfica indeterminada, debiendo indicarse el Estado y además el territorio cuando se trate de territorios de ultramar o en situación jurídica especial.

En los casos en que el destinatario sea distinta persona que el comprador, deberán ambos ser designados suficientemente en la licencia.

Artículo once.—Especificación de la mercancía. Deberán indicarse los tipos, clases, variedades, calidades, modelos y demás circunstancias que permitan su inequívoca identificación.

Cuando la exportación se encuentre sometida a normalización comercial, deberá indicarse además las exigencias establecidas en la misma a efectos de su inspección.

Artículo doce.—Posición estadística. Cada licencia de exportación deberá referirse a las mercancías comprendidas en una posición estadística determinada en su correlación con el arancel vigente, salvo en los casos siguientes:

- a) Las operaciones de exportación «sin divisas ni compensación».
- b) Las exportaciones de piezas de repuesto.
- c) Las exportaciones de material de propaganda.

Podrán además incluirse en la licencia correspondiente a una mercancía principal otras accesorias o complementarias de ésta y de distinta posición estadística, siempre que se trate de partes constitutivas de una misma exposición comercial.

En este caso, y en cualquier otro que se considere conveniente por la Dirección General de Exportación, las Aduanas permitirán el despacho, previa comprobación de que en la licencia aparezca oficialmente estampada por el Organismo que la haya autorizado la siguiente cláusula: «Las mercancías amparadas en esta autorización podrán ser despachadas cualquiera que sea su posición estadística, siempre que se ajusten a la especificación expresada en la licencia.»

Artículo trece.—Clase de moneda. Deberá hacerse constar la clase de moneda en que haya de efectuarse el cobro, que habrá de ser necesariamente una de las siguientes:

- a) Divisa convertible, admitida a cotización en el mercado español.
- b) Pesetas procedentes de cuentas extranjeras «A» y «B», así como pesetas de Andorra para las exportaciones específicas a aquel territorio.
- c) Divisa no convertible procedente de cuenta de convenio bilateral de pagos.

Artículo catorce.—Condiciones de entrega. Se consignará como condición de entrega de la mercancía una de las siguientes:

- a) En fábrica (almacén o factoría).
- b) «Franco vagón» (indicando punto de partida).
- c) «Franco al costado del buque», F. A. S. (indicando puerto de embarque).
- d) «Franco a bordo», F. O. B. (indicando puerto de embarque).
- e) «Costo y flete», C. & F. (indicando puerto de embarque).
- f) «Costo, seguro y flete», C. I. F. (indicando puerto de destino).
- g) «Flete o porte pagado hasta...» (indicando punto de destino. Esta condición de entrega sólo será aplicable a los transportes terrestres por carretera, ferrocarril o vías navegables).
- h) «Sobre buque» (ex «ship») (indicando puerto de destino).
- i) «Sobre muelle» (ex «quay») (indicando puerto convenido y «Despachado de Aduana» o «no despachado de Aduana»).
- j) «Entregado en frontera» (indicando el lugar de entrega convenido en frontera).

Al consignarse el punto de partida y el punto de destino podrá hacerse referencia a una zona geográfica determinada sin especificación del punto o puerto concreto, salvo en los casos en que se requiera expresamente lo contrario por la Dirección General de Exportación.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo anterior, la interpretación de las condiciones de entrega se atendrá a las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales (Incoterms 1953) de la Cámara de Comercio Internacional.

Podrán admitirse además otras condiciones de entrega, siempre que hayan sido recomendadas y definidas por la Cámara Internacional de Comercio y se estiman compatibles con las regulaciones o convenios vigentes con el país de destino de la exportación.

Artículo quince.—*Modalidad de exportación.* Uno. Deberá indicarse la modalidad de exportación pactada, que podrá ser una de las siguientes:

- a) «En firme».
- b) «Consignación a precio fijo».
- c) «Consignación a mejor precio».
- d) «Consignación con mínimo garantizado».
- e) «Participación común en resultados».
- f) «Otra modalidad debidamente especificada».

Dos. A los efectos del presente Decreto, se entenderá por exportación:

«En firme», aquélla en que, según las condiciones de contrato, existe un comprador conocido y se produce el pago en vencimiento o vencimientos determinados y por un precio previamente convenido y especificado en la licencia.

«Consignación a precio fijo», aquélla en que debe hacerse el pago en el momento en que se produzca la venta de las mercancías en el extranjero por el precio fijado y especificado en la licencia.

«Consignación a mejor precio», aquélla en que debe hacerse el pago en el momento en que se produzca la venta de las mercancías en el extranjero, al mejor precio obtenido en el mercado.

«Consignación con mínimo garantizado», aquélla en la que debe hacerse el pago como consecuencia de la venta de la mercancía en el extranjero, al mejor precio posible en el mercado, pero sin que dicho precio pueda ser inferior al especificado en la licencia.

«Participación común en resultados», aquélla en que debe hacerse el pago en el momento en que se produzca la venta de las mercancías en el extranjero, por el precio fijado o especificado en la licencia, más o menos la consecuencia de los resultados obtenidos en la operación.

Artículo dieciséis.—*Modalidad de cobro.* Deberá indicarse como modalidad de cobro una de las siguientes:

- a) Por Banco.
- b) Por giro postal internacional.
- c) Contra reembolso efectuado a través de los Servicios de Correos o de la Renfe o de las Compañías de Transportes aéreas o marítimas, en la forma en que oportunamente se establezca.

Excepcionalmente, el pago podrá efectuarse por intermedio de las representaciones diplomáticas acreditadas en España, cuando la Dirección General de Exportación así lo autorice.

Artículo diecisiete.—*Formas de cobro bancarias.* Cuando el cobro se efectúe por mediación de un Banco, revestirá una de las siguientes modalidades, que deberá consignarse en el documento.

- a) Orden de pago simple.
- b) Orden de pago contra entrega de documentos.
- c) Remesa documentaria (orden de entrega de documentos contra pagos).
- d) Cheque bancario o personal.
- e) Carta de crédito comercial.
- f) Crédito documentario.
- g) Billetes de bancos extranjeros, de conformidad con la norma dictada por el Banco de España.

Artículo dieciocho.—*Plazo de pago.* Uno. Exportación «en firme». Deberán hacerse constar la fecha de vencimiento convenida y el porcentaje o importe fijo correspondiente a cada vencimiento.

El vencimiento o los vencimientos se expresarán haciendo referencia a:

A una fecha exacta.

A la fecha en que se produzca un hecho determinado (fecha de salida de la licencia, fecha de embarque o salida de la mercancía, fecha de envío de los documentos de embarque, etcétera), bien porque el pago haya de realizarse en esta fecha, bien porque empiece a contarse a partir de ella el plazo de reembolso. Si no se indica otra cosa, el plazo se contará a partir de la fecha de embarque o de la salida de la mercancía por la Aduana.

Dos. Cuando se trate de las demás modalidades de exportación indicadas en el artículo quince, se indicará como plazo de pago el que corresponda de acuerdo con la clase de licencia.

Tres. A efectos del plazo, los días se computarán como días naturales; los meses de fecha a fecha, salvo en el caso de que en el mes de vencimiento no hubiese día equivalente, en cuyo caso vencerá el último día del mes, y los años, como años naturales.

Artículo diecinueve.—*Plazo de validez.* Se entiende por plazo de validez aquél dentro del cual se puede efectuar el despacho aduanero de la mercancía a que se refiere la licencia. El plazo

de validez de las licencias de exportación será el correspondiente a cada clase de licencia, salvo que se hubiera autorizado en la licencia un plazo distinto.

### III. Clases de licencias

Artículo veinte.—Uno. La licencia por operación se aplicará a las exportaciones de cualquier clase de mercancías, constituyendo el régimen administrativo normal de la exportación.

Dos. La licencia de operación permite la realización de una o varias expediciones de la mercancía comprendida en la misma, hasta una cantidad máxima fijada en la licencia, con destino a un comprador y un país determinados, a través de una Aduana especificada y dentro de un plazo de validez de seis meses. A solicitud razonada del exportador, se podrá autorizar plazos de validez superiores.

Tres. La Dirección General de Exportación podrá someter discrecionalmente a licencia por operación las exportaciones susceptibles de realizarse bajo otra clase de licencia. Podrá, asimismo, a solicitud del exportador, otorgar una licencia por operación, aunque de las características de la exportación resulte aplicable otra clase de licencia.

Artículo veintiuno.—Uno. La licencia global constituye el régimen administrativo aplicable a aquellas exportaciones de campaña en las que por las características del mercado, por el carácter perecedero del producto o por realizarse fundamentalmente en consignación, la actividad exportadora revista un carácter continuo.

Dos. La licencia global permite la realización de un número ilimitado de expediciones de los productos comprendidos en la misma, a través de una o varias Aduanas determinadas, al destinatario o destinatarios designados en la misma y dentro del plazo de validez especificado, que será el de un año o campaña comercial.

Tres. Son otras condiciones o requisitos de la licencia global:

- a) Que el cobro se efectúe en divisas admitidas a cotización en el mercado español o en pesetas a que se refiere el artículo trece, b).
- b) Que el cobro se efectúe en el plazo máximo de sesenta días, a contar desde el siguiente a la fecha de embarque o salida de cada expedición, salvo en los casos especiales en los que la Dirección General de Exportación autorice otro plazo distinto.
- c) Que el país o países de destino sean los incluidos en las relaciones publicadas al efecto.

Cuatro. La Dirección General de Exportación establecerá las relaciones de productos que puedan exportarse al amparo de una licencia global, las relaciones de posibles países o grupos de países de destino y las fechas de comienzo y fin de cada campaña comercial de exportación.

Cinco. Otorgada una licencia global, su utilización podrá quedar condicionada o suspendida por la aplicación de calendarios, contingentes y otras limitaciones que se impongan por razones de incumplimiento de requisitos o de política comercial. Las condiciones, suspensiones o limitaciones serán establecidas por la Dirección General de Exportación o, a propuesta de ésta, por el Ministerio de Comercio y Turismo.

Artículo veintidós.—Uno. La licencia abierta constituye el régimen administrativo aplicable a las exportaciones que responden a relaciones estables de clientela, y se basan en una programación previa de suministros, reflejadas, en el oportuno contrato.

Dos. La licencia abierta permite la realización de un número indeterminado de expediciones de los productos comprendidos en la misma, hasta una cantidad máxima fijada en la licencia, a través de una Aduana o Aduanas determinadas, a un destinatario y un país especificados y dentro de un plazo de validez, que se fijará por la Dirección General de Exportación de acuerdo con las condiciones del contrato.

Tres. El exportador deberá reembolsar el importe de las mercancías exportadas en el plazo máximo de seis meses, a contar desde el día siguiente a la fecha de embarque o salida de la mercancía.

Cuatro. Procederá el otorgamiento previo de una licencia abierta para la realización de las operaciones de exportación de productos de cualquier tipo cuando la modalidad de exportación sea «en firme», «consignación a precio fijo», o «participación común en resultados», siempre y cuando tales operaciones se realicen en forma de suministro regular, de conformidad con el contrato celebrado al efecto.

Artículo veintitrés.—Uno. Se requiere el otorgamiento previo de una licencia de exportación para operaciones especiales en los casos siguientes:

a) Cuando se trate de exportaciones en las que se compensa el cobro mediante la importación de mercancías extranjeras, dentro de una operación de compensación autorizada por la Dirección General de Política Arancelaria e Importación.

b) Cuando la exportación se realice como consecuencia de una aportación de capital a una Empresa exterior, previa la autorización administrativa correspondiente. En este caso deberá figurar como titular de la licencia la Empresa española que realice la aportación de capital.

Dos. El plazo de validez de esta licencia estará en función de las características de la operación de que se trate.

Artículo veinticuatro.—Se requiere el otorgamiento previo de una licencia de exportación «sin divisas ni compensación», si como consecuencia de la operación no se producen pagos procedentes del exterior ni cualquier otra forma de compensación. Esta licencia tendrá un plazo de validez de dos meses.

Artículo veinticinco.—Uno. Se requiere el otorgamiento previo de una licencia de exportación temporal en aquellas operaciones reguladas por la disposición preliminar quinta del vigente Arancel de Aduanas, que impliquen pago en divisas, y en sus casos diecisiete, dieciocho y diecinueve, así como para la exportación temporal de obras de arte, y para aquellas operaciones de exportación temporal no previstas en la mencionada disposición.

Dos. La Dirección General de Exportación establecerá en cada caso las condiciones o requisitos especiales a que pueda condicionarse cada concesión de exportación temporal, mediante resolución o instrucciones que estime pertinentes.

Artículo veintiséis.—Tanto en las licencias de exportación como en las declaraciones que se requieran para el control y evaluación posterior de resultados comerciales de las exportaciones serán aprobados, en cuanto a su diseño y contenido y normas de tramitación, por Orden del Ministerio de Comercio y Turismo, de acuerdo con los requisitos generales establecidos por el presente Real Decreto y previo informe de la Secretaría General Técnica del Departamento.

#### IV. Impresos

Artículo veintisiete.—Uno. Las solicitudes de licencias de exportación, así como las de rectificación y despacho telegráfico, se formularán en los impresos oficiales editados por el Ministerio de Comercio y Turismo.

Dos. Los impresos a que se refiere el apartado anterior y los de carácter análogo que se requieran para el control y evaluación posterior de resultados comerciales de las exportaciones serán aprobados, en cuanto a su diseño y contenido y normas de tramitación, por Orden del Ministerio de Comercio y Turismo, de acuerdo con los requisitos generales establecidos por el presente Real Decreto y previo informe de la Secretaría General Técnica del Departamento.

Tres. El impreso de la «Declaración aduanera de exportación» se aprobará por Orden del Ministerio de Hacienda previo informe del Ministerio de Comercio y Turismo. El impreso «Hoja de rectificación de declaración de exportación» será aprobado por Orden del Ministerio de Comercio y Turismo y se utilizará de acuerdo con lo que dispone el artículo treinta y cuatro del presente Real Decreto.

Cuatro. La comunicación de los reembolsos procedentes del extranjero y de cualquier otro dato requerido para el control financiero de las operaciones se efectuará por las Entidades de crédito que ejerzan funciones delegadas en materia de control de cambios, en la documentación que establezca la Dirección General de Transacciones Exteriores.

Cinco. Los documentos cumplimentados oficialmente autorizados tendrán el carácter de documento público y único válido para iniciar, continuar o finalizar el procedimiento. Su falsificación, así como la falsedad de los datos consignados en ellos, dará lugar a la aplicación de las sanciones previstas en la legislación vigente.

#### V. Procedimiento de exportación

Artículo veintiocho.—La presentación de los documentos y licencias de exportación podrá realizarse en el Registro General del Ministerio de Comercio y Turismo o en el de sus Delegaciones o Subdelegaciones Regionales de Comercio.

Artículo veintinueve.—En cualquier momento de la tramitación y, en su caso, hasta que expire el plazo de validez de la licencia, la Dirección General de Exportación y las Delegaciones Regionales y Subdelegaciones Regionales podrán exigir al exportador que acredite la veracidad de los datos consignados en los documentos y licencias de exportación.

Asimismo, se podrá exigir la exhibición del contrato comercial justificativo de la operación, tanto antes de la resolución del expediente como, en su caso, cuando la operación se haya realizado o se encuentre en curso de realización. La existencia del contrato comercial puede justificarse mediante alguno de los documentos siguientes:

- Contrato regular.
- Factura «pre forma» o definitiva.
- Carta de pedido en firme.
- Confirmación definitiva de venta.
- Intercambio de correspondiente, si los documentos presentados constituyen prueba adecuada de la realización del contrato.

Artículo treinta.—Uno. Compete a la Dirección General de Exportación facultar a los interesados para realizar operaciones de exportación.

La resolución de los expedientes se ejercerá por el Director general, a propuesta del Subdirector general, Jefe del Servicio o de Sección, Delegado o Subdelegado Regional o funcionario expresamente facultado para ello.

La resolución y firma de los expedientes de exportación podrá ser delegada en los funcionarios a que se refiere el párrafo anterior. Al realizarse la delegación, se tramitará el reconocimiento de firma ante la Dirección General de Aduanas.

Artículo treinta y uno.—Uno. La solicitud de licencia de exportación será denegada, sin ulterior trámite, salvo el de notificación al interesado, cuando en el documento en que se formule se observe inexactitud o falta de especificación suficiente de cualquiera de los requisitos generales o especiales establecidos.

Dos. En la resolución de los expedientes para el otorgamiento o denegación de licencias de exportación, que tendrá carácter discrecional, se tendrán en cuenta las condiciones específicas en que se proponga la operación, la coyuntura del sector, la ejecución comercial de la Empresa y las circunstancias de la economía nacional e internacional.

Tres. La resolución favorable del expediente se comunicará al interesado mediante el envío de los ejemplares impresos correspondientes, en los que, aparte de otros requisitos establecidos o que puedan establecerse, habrá de constar el sello oficial, a efectos de autenticación del documento.

Cuatro. La resolución desfavorable será motivada y se comunicará al interesado, incluyendo el texto íntegro de la motivación en que se funda y cumpliendo todas las demás exigencias de la vigente Ley de Procedimiento Administrativo.

Artículo treinta y dos.—Paralizada la tramitación de la solicitud o licencia por causa imputable al interesado, la Dependencia o Servicio que la tramite advertirá que, transcurridos tres meses sin subsanarse, se producirá la caducidad del mismo, con archivo de las actuaciones.

Artículo treinta y tres.—Cuando así lo estime necesario, el exportador podrá formular una solicitud de despacho telegráfico de la exportación mediante la presentación del correspondiente impreso, que habrá de efectuarse al mismo tiempo que los impresos normales o en cualquier momento anterior a la resolución del expediente.

La Dirección General de Exportación, o Delegación Regional de Comercio, en su caso, comunicará a las Aduanas la autorización y los datos esenciales de la licencia para permitir la realización del despacho.

Artículo treinta y cuatro.—Uno. Cuando otorgada una licencia de exportación se produzcan modificaciones en las circunstancias de la operación comercial o en el contenido del contrato inicial, la Dirección General de Exportación podrá autorizar la rectificación de los requisitos o condiciones particulares de la correspondiente licencia siempre que no haya expirado su plazo de validez.

Dos. En los casos de exportación realizadas al amparo del sistema previsto en el párrafo dos del artículo tres punto uno, cuando se produzcan modificaciones en las circunstancias de la operación comercial o en el contenido del negocio jurídico que lo motiva, la Dirección General de Exportación podrá autorizar la rectificación de los requisitos o condiciones particulares que figuren en la correspondiente «Declaración aduanera de exportación».

Tres. Las solicitudes de rectificación de licencia de exportación o de rectificación de los datos contenidos en las «Declaraciones aduaneras de exportación» se presentarán por el exportador en los impresos oficiales destinados al efecto.

Cuatro. La rectificación podrá afectar a cualquiera de los requisitos o condiciones de la licencia. No se autorizará la rectificación del nombre del titular, salvo en los casos de unión o fusión de Empresas debidamente justificadas.

Cinco. Deberán asimismo, comunicarse en los impresos oficiales de rectificación los abandonos de crédito que el exportador esté dispuesto a consentir en caso de insolvencia conocida del comprador extranjero y otros siniestros justificados.

Seis. No se autorizará rectificación cuando la misma suponga cambio en la clase de licencia.

Siete. Las Aduanas podrán corregir por sí mismas los errores materiales deducibles del simple examen del documento, que adviertan en las licencias de exportación, debiendo comunicarlos a la Dirección General de Exportación para su conocimiento y subsanación.

Artículo treinta y cinco.—No se admitirá la renovación o prórroga de licencia de exportación.

El plazo de validez podrá, sin embargo, ser rectificado por la Dirección General de Exportación, en supuestos muy excepcionales debidamente justificados, y previo informe de los Servicios competentes de dicho Centro directivo sobre la realidad y alcance de las circunstancias aducidas como fundamento del acuerdo de rectificación.

La rectificación del plazo de validez deberá comunicarse a todos los Organismos que hubieran recibido los ejemplares correspondientes del documento de concesión de la licencia a efectos de sus competencias y funciones respectivas.

Artículo treinta y seis.—El despacho de la mercancía por la Aduana deberá efectuarse de acuerdo con las especificaciones, requisitos y condiciones particulares que consten en la licencia o declaración aduanera de exportación.

Artículo treinta y siete.—No obstante lo dispuesto en el artículo anterior, las Aduanas podrán admitir una tolerancia del cinco por ciento del valor en el momento del despacho, en relación con el que figure en la licencia de exportación. Podrán, asimismo, admitir una tolerancia del cinco por ciento en el peso en las exportaciones efectuadas a granel, en relación con el indicado en la licencia.

#### VI. Reembolso de las exportaciones

Artículo treinta y ocho.—Uno. El exportador está obligado a repatriar el producto de sus exportaciones en los plazos y según las modalidades fijadas en la licencia o «Declaración aduanera de exportación».

Dos. La repatriación podrá tener lugar bien por reembolso de divisas, bien en pesetas procedentes de cuentas extranjeras A y B, así como de pesetas con Andorra, para las exportaciones específicas a aquel territorio.

Tres. El reembolso de las divisas obtenidas por exportaciones comporta dos fases distintas:

a) El cobro, es decir, el acto por el cual el exportador entra en posesión de las divisas, por ingreso o abono en la cuenta que el Banco de España o un Banco delegado mantenga abierta con un corresponsal en el extranjero o por recepción de cheques bancarios o cualquier otro instrumento de pago.

b) La cesión o entrada de estas divisas, es decir, su liquidación a pesetas, entregándose su contavalor al exportador. El exportador tiene la obligación de ordenar la liquidación a pesetas dentro del plazo de quince días, a partir de la fecha de cobro, bien mediante la cesión de las divisas al Banco de España o bien por la venta de las mismas a cualquier entidad bancaria en España con funciones delegadas en materia de control de cambios.

Cuatro. En el supuesto de un reembolso en pesetas, el cobro y la cesión o entrada se producen en un mismo acto. El cobro de este supuesto es el hecho, para el exportador, de recibir pesetas:

a) Como regla general, por la vía bancaria, es decir, mediante adeudo en una cuenta extranjera en pesetas.

b) De conformidad con la modalidad de reembolso que se indica en los párrafos b) y c) del artículo dieciséis.

Cinco. El cobro en divisas o en pesetas del producto de las exportaciones deberá tener lugar dentro del plazo máximo de treinta días, a contar de la fecha de exigibilidad del pago. La fecha de exigibilidad del pago es la fecha de vencimiento del mismo, previsto en la correspondiente licencia o declaración de exportación.

Seis. Está prohibido el abono de sumas procedentes de la exportación de mercancías en cuentas de divisas abiertas en el extranjero a nombre de exportador, salvo autorización expresa de la Dirección General de Transacciones Exteriores.

Siete. Las operaciones a que se refieren los párrafos precedentes se ajustarán, en todo caso, a las normas dictadas sobre esta materia por el Ministerio de Comercio y Turismo.

Artículo treinta y nueve.—La obligación, para el exportador, de repatriar el producto de las exportaciones se extiende al importe de los gastos accesorios realizados con motivo de la operación, cuando éstos hayan sido anticipados por cuenta del comprador extranjero o estén incorporados al precio de la mercancía.

Artículo cuarenta.—Uno. La Banca delegada deberá anunciar inmediatamente al beneficiario de un abono procedente del extranjero y relacionado con una operación de exportación la llegada del mismo, al objeto de que proporcione los datos y documentos necesarios para la liquidación de las divisas.

Dos. Los documentos preceptivos para justificar la exportación son la licencia y la «Declaración aduanera de exportación». Los casos de reembolso anticipado serán justificados con el contrato correspondiente y la licencia o, en su caso, la «Declaración aduanera de exportación».

Artículo cuarenta y uno.—Uno. Quedan sometidas al régimen de domiciliación bancaria, previa al despacho de la mercancía por la Aduana, las operaciones de exportación de mercancías para cuya realización se haya otorgado previamente una licencia de exportación, cuando se trate de plazos de pago superiores a seis meses. Asimismo se someten a domiciliación bancaria las amparadas en licencia de exportación por operaciones especiales y las operaciones de exportación con reembolso en divisa no convertible procedente de cuenta de convenio bilateral de pago.

Dos. A efectos de formalizar la domiciliación, el exportador podrá elegir libremente cualquier Entidad financiera en España con funciones delegadas en materia de control de cambios.

Artículo cuarenta y dos.—La domiciliación de las exportaciones con cargo a la licencia por operación abierta o para operaciones especiales se ajustará a las siguientes formalidades:

a) El exportador presentará ante la Entidad delegada los ejemplares que en su momento se establezcan de la licencia de exportación, debidamente autenticados y sellados por la Dirección General de Exportación.

b) La Entidad delegada diligenciará todos los ejemplares presentados mediante la estampación, en la casilla correspondiente, del sello de la Entidad bancaria, que expresará:

«Entidad.....»

Domiciliación bancaria de la exportación.

Por delegación de la Dirección General de Transacciones Exteriores.

Fecha.....»

c) El Banco retendrá el ejemplar que se indique en su momento y devolverá al exportador los restantes ejemplares.

Artículo cuarenta y tres.—Uno. Formalizada la domiciliación en un Banco determinado, éste abrirá, con el ejemplar que se indique de la licencia o, en su caso, de la Delegación de Exportación, un «expediente bancario de domiciliación», al cual se incorporarán cuantos documentos de carácter comercial, financiero o aduanero sean necesarios para conocer el desarrollo de las operaciones, en especial por lo que afecta a la concordancia del valor de las mercancías exportadas con las cantidades reembolsadas desde el exterior como pago de las mismas.

Dos. La tramitación del expediente bancario de domiciliación se ajustará a las prescripciones que se establecen en este artículo y los siguientes, así como a las normas que al respecto dicten el Banco de España y la Dirección General de Transacciones Exteriores.

Tres. Únicamente se admitirá un solo cambio de Banco domiciliatario, que, en todo caso, habrá de realizarse antes de la fecha de cobro.

Artículo cuarenta y cuatro.—Uno. El Banco que haya abierto un expediente bancario de domiciliación deberá ajustarse en su actuación a las especificaciones y condiciones particulares que aparezcan en la licencia o, en su caso, en la Declaración de exportación y, en especial, a los plazos, vencimientos y modalidad de reembolso, en su caso, determinados por la misma.

Dos. Cuando existan gastos accesorios a la exportación (fletes, seguros, etc.), será efectuado el pago por la banca delegada, dentro del marco de la delegación conferida y siempre que los gastos accesorios correspondan a la operación realizada y guardan concordancia con las condiciones de entrega estipuladas.

#### VII. Control y evaluación de los resultados

Artículo cuarenta y cinco.—Uno. Corresponda a la Dirección General de Exportación la evaluación de los resultados comerciales conseguidos por los exportadores.

Dos. Corresponde a la Dirección General de Transacciones Exteriores el control de los reembolsos de las exportaciones, de acuerdo con lo establecido en el título VI de la presente disposición.

Artículo cuarenta y seis.—El control de las operaciones de exportación se realizará teniendo en cuenta para ello:

Uno. Las informaciones comunicadas directamente por los exportadores o que en cada caso se soliciten de los mismos por los servicios competentes.

Dos. La información suministrada periódicamente por la Dirección General de Aduanas de los despachos aduaneros realizados por cada exportador.

Tres. La información que el Banco de España y la Dirección General de Transacciones Exteriores suministren periódicamente sobre las cesiones de divisa efectuadas por cada exportador en relación con las licencias autorizadas.

Cuatro. La información que suministren las Oficinas Comerciales de las Embajadas de España, las Cámaras de Comercio en el Exterior y otros Organismos o Entidades reconocidos a estos efectos.

Artículo cuarenta y siete.—Uno. La evaluación de resultados tendrá en cuenta el buen fin de las operaciones, el nivel de calidad y presentación de los productos, la actuación de las Empresas exportadoras en los mercados exteriores, el servicio a la clientela, las reclamaciones habidas y otros factores. Podrá requerirse al exportador el suministro de cuantos datos sean necesarios para la evaluación ponderada de sus actividades.

Dos. La evaluación positiva de resultados será tenida en cuenta a efectos de aplicación de las medidas de clasificación de exportadores y de fomento y selectividad de la exportación previstas o que puedan prevverse en el futuro.

Artículo cuarenta y ocho.—Los Ministerios de Hacienda y de Comercio y Turismo, así como el Banco de España, establecerán de modo coordinado los sistemas de proceso de datos para el control y la evaluación de los reembolsos.

#### VIII. Procedimiento sancionador

Artículo cuarenta y nueve.—Uno. Las infracciones en las materias reguladas por este Decreto se registrarán por lo dispuesto en el presente capítulo y con carácter supletorio por lo establecido en el Decreto tres mil seiscientos treinta y dos/mil novecientos setenta y cuatro, de veinte de diciembre, sobre infracciones administrativas y sanciones en materia de disciplina del mercado.

Dos. Las irregularidades observadas en el cumplimiento de las condiciones de las licencias o declaraciones de exportación deberán ser comunicadas por los distintos Servicios con remisión de los datos y justificaciones correspondientes a los Directores Generales de Exportación y de Transacciones Exteriores para la iniciación y trámite del correspondiente expediente, dentro de sus respectivas competencias.

Artículo cincuenta.—Se consideran infracciones administrativas las siguientes:

Uno. La inobservancia de las normas generales o especiales aplicables al comercio de exportación.

Dos. El incumplimiento por el exportador de los requisitos y condiciones especiales establecidos en la licencia o declaración de exportación.

Tres. Cualquiera otra que suponga infracción de los procedimientos establecidos en este Real Decreto.

Artículo cincuenta y uno.—Uno. Las infracciones administrativas tipificadas en el artículo anterior serán sancionadas previa la instrucción del procedimiento sancionador previsto en la Ley de Procedimiento Administrativo.

Dos. Para calificar la gravedad de la infracción y ponderar discrecionalmente la cuantía de la multa a imponer, se tendrá en cuenta el valor de la mercancía objeto de la operación comercial de que se trate y las circunstancias subjetivas y objetivas concurrentes en los hechos.

Tres. Son competentes para imponer sanciones:

Uno. Los Delegados regionales de Comercio hasta la cuantía de ciento cincuenta mil pesetas.

Dos. Los Directores generales de Exportación o de Transacciones Exteriores hasta la cuantía de quinientas mil pesetas.

Tres. El Ministro de Comercio y Turismo hasta la cuantía de cinco millones de pesetas.

Cuatro. El Consejo de Ministros cuando la cuantía de la multa exceda de cinco millones de pesetas.

#### IX. Disposiciones finales

Artículo cincuenta y dos.—Los Ministerios de Hacienda y de Comercio y Turismo dictarán, así como propondrán, conjunta o separadamente, en el ámbito de sus respectivas competencias, cuantas normas sean necesarias para el desarrollo de lo que se dispone en el presente Real Decreto.

Artículo cincuenta y tres.—Con carácter general, toda referencia que se haga en la legislación actualmente vigente a la licencia de exportación se entenderá referida en el futuro tanto a la licencia de exportación como a «Declaración aduanera de exportación», según corresponda a lo que establece el presente Real Decreto.

Artículo cincuenta y cuatro.—Queda derogado el Decreto mil quinientos cincuenta y nueve/mil novecientos setenta, de cuatro de junio, en sus artículos primero a treinta y siete y cuarenta y cinco a sesenta y cuatro, ambos inclusive, así como cuantas disposiciones de igual o inferior rango se opongan a lo que dispone el presente Real Decreto.

Artículo cincuenta y cinco.—El presente Real Decreto entrará en vigor el día uno de enero de mil novecientos ochenta.

Dado en Palma de Mallorca a catorce de septiembre de mil novecientos setenta y nueve.

JUAN CARLOS R.

El Ministro de Comercio y Turismo,  
JUAN ANTONIO GARCIA DIEZ



### III. Incoterms® 2020

Texto reproducido con permiso especial del Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional, titular del copyright de la versión española de los Incoterms® 2020.

#### TEXTO DE LAS REGLAS, ARTÍCULO POR ARTÍCULO

##### A1

##### Obligaciones generales

EXW (En Fábrica)	<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el vendedor puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
FCA (Franco Porteador)	<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el vendedor puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
CPT (Transporte Pagado Hasta)	<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el vendedor puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el vendedor puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
DAP (Entregada en Lugar)	<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el vendedor puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.</p>

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

	<p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el vendedor puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
DDP (Entregada Derechos Pagados)	<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el vendedor puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
FAS (Franco al Costado del Buque)	<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el vendedor puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
FOB (Franco a Bordo)	<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el vendedor puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
CFR (Costo y Flete)	<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el vendedor puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
CIF (Costo, Seguro y Flete)	<p>El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el vendedor puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>

**A2****Entrega / Recepción**

EXW (En Fábrica)	El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en el punto acordado, si lo hay, en el lugar de entrega designado, no cargada en ningún vehículo de recogida. Si no se ha acordado un punto específico en el lugar de entrega designado, y si hay varios puntos disponibles, el vendedor puede seleccionar el punto que mejor le convenga. El vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.
FCA (Franco Porteador)	<p>El vendedor debe entregar la mercancía al porteador o a otra persona designada por el comprador en el punto designado, si lo hay, en el lugar designado, o procurar la mercancía así entregada.</p> <p>El vendedor debe entregar la mercancía</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. en la fecha acordada</li><li>o</li><li>2. en el momento dentro del plazo acordado notificado por el comprador según lo estipulado en B10(b)</li><li>o,</li><li>3. si no se notifica dicho momento, entonces al final del plazo acordado.</li></ol> <p>La entrega se completa o:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>a) Si el lugar designado son las instalaciones del vendedor, cuando la mercancía se ha cargado en los medios de transporte proporcionados por el comprador;</li><li>o</li><li>b) En cualquier otro caso, cuando la mercancía se pone a disposición del porteador o de otra persona designada por el comprador en los medios de transporte del vendedor preparada para la descarga.</li></ol> <p>Si el comprador no ha notificado un punto específico según lo estipulado en B10(d) en el lugar de entrega designado, y si hay varios puntos disponibles, el vendedor puede seleccionar el punto que mejor le convenga.</p>
CPT (Transporte Pagado Hasta)	El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola en poder del porteador contratado de acuerdo con A4 o procurando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola en poder del porteador contratado de acuerdo con A4 o procurando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.
DAP (Entregada en Lugar)	El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en los medios de transporte de llegada preparada para la descarga en el punto acordado, si lo hay, en el lugar de destino designado o procurando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	El vendedor debe descargar la mercancía de los medios de transporte de llegada y debe entonces entregarla poniéndola a disposición del comprador en el punto acordado, si lo hay, en el lugar de destino designado o procurando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

DDP (Entregada Derechos Pagados)	El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en los medios de transporte de llegada preparada para la descarga en el punto acordado, si lo hay, en el lugar de destino designado o procurando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.
FAS (Franco al Costado del Buque)	<p>El vendedor debe entregar la mercancía o colocándola al costado del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay, indicado por el comprador en el puerto de embarque designado o procurando la mercancía así entregada.</p> <p>El vendedor debe entregar la mercancía</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. en la fecha acordada</li> <li style="text-align: center;">o</li> <li>2. en el momento dentro del plazo acordado notificado por el comprador según lo estipulado en B10</li> <li style="text-align: center;">o,</li> <li>3. si no se notifica dicho momento, entonces al final del plazo acordado</li> <li style="text-align: center;">y</li> <li>4. en la forma acostumbrada en el puerto.</li> </ol> <p>Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor puede seleccionar el punto en el puerto de embarque designado que mejor le convenga.</p>
FOB (Franco a Bordo)	<p>El vendedor debe entregar la mercancía o colocándola a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay, indicado por el comprador en el puerto de embarque designado o procurando la mercancía así entregada.</p> <p>El vendedor debe entregar la mercancía</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. en la fecha acordada</li> <li style="text-align: center;">o</li> <li>2. en el momento dentro del plazo acordado notificado por el comprador según lo estipulado en B10</li> <li style="text-align: center;">o,</li> <li>3. si no se notifica dicho momento, entonces al final del plazo acordado</li> <li style="text-align: center;">y</li> <li>4. en la forma acostumbrada en el puerto.</li> </ol> <p>Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor puede seleccionar el punto en el puerto de embarque designado que mejor le convenga.</p>
CFR (Costo y Flete)	El vendedor debe entregar la mercancía o colocándola a bordo del buque o procurando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto.
CIF (Costo, Seguro y Flete)	El vendedor debe entregar la mercancía o colocándola a bordo del buque o procurando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto.

**A3****Transmisión de riesgos**

EXW (En Fábrica)	El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, con la excepción de la pérdida o daño causados en la circunstancia descrita en B3.
FCA (Franco Porteador)	El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B3.
CPT (Transporte Pagado Hasta)	El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, con la excepción de la pérdida o daño causados en la circunstancia descrita en B3.
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, con la excepción de la pérdida o daño causados en la circunstancia descrita en B3.
DAP (Entregada en Lugar)	El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B3.
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B3.
DDP (Entregada Derechos Pagados)	El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B3.
FAS (Franco al Costado del Buque)	El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B3.
FOB (Franco a Bordo)	El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en B3.
CFR (Costo y Flete)	El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, con la excepción de la pérdida o daño causados en la circunstancia descrita en B3.
CIF (Costo, Seguro y Flete)	El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, con la excepción de la pérdida o daño causados en la circunstancia descrita en B3.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

**A4**  
**Transporte**

EXW (En Fábrica)	<p>El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte.</p> <p>Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier información que posea, incluyendo los requisitos de seguridad relacionados con el transporte, que el comprador necesite para disponer el transporte.</p>
FCA (Franco Porteador)	<p>El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier información que posea, incluyendo los requisitos de seguridad relacionados con el transporte, que el comprador necesite para disponer el transporte. Si así se acuerda, el vendedor debe contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgo y expensas del comprador.</p> <p>El vendedor debe cumplir con cualquier requisito de seguridad relacionado con el transporte hasta la entrega.</p>
CPT (Transporte Pagado Hasta)	<p>El vendedor debe contratar o procurar un contrato para el transporte de la mercancía desde el punto de entrega acordado, si lo hay, en el lugar de entrega hasta el lugar de destino designado o, si se acuerda, cualquier punto en ese lugar. El contrato de transporte debe formalizarse en las condiciones usuales a expensas del vendedor y proporcionar un transporte por la ruta usual en la forma habitual del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida. Si no se acuerda un punto específico o no lo determina la práctica, el vendedor puede seleccionar el punto de entrega y el punto en el lugar de destino designado que mejor le convenga.</p> <p>El vendedor debe cumplir con cualquier requisito de seguridad relacionado con el transporte para el transporte hasta el destino.</p>
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	<p>El vendedor debe contratar o procurar un contrato para el transporte de la mercancía desde el punto de entrega acordado, si lo hay, en el lugar de entrega hasta el lugar de destino designado o, si se acuerda, cualquier punto en ese lugar. El contrato de transporte debe formalizarse en las condiciones usuales a expensas del vendedor y proporcionar un transporte por la ruta usual en la forma habitual del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida. Si no se acuerda un punto específico o no lo determina la práctica, el vendedor puede seleccionar el punto de entrega y el punto en el lugar de destino designado que mejor le convenga.</p> <p>El vendedor debe cumplir con cualquier requisito de seguridad relacionado con el transporte para el transporte hasta el destino.</p>
DAP (Entregada en Lugar)	<p>El vendedor debe contratar o disponer a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de destino designado o hasta el punto acordado, si lo hay, en el lugar de destino designado. Si no se acuerda un punto específico o no lo determina la práctica, el vendedor puede seleccionar el punto en el lugar de destino designado que mejor le convenga.</p> <p>El vendedor debe cumplir con cualquier requisito de seguridad relacionado con el transporte para el transporte hasta el destino.</p>
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	<p>El vendedor debe contratar o disponer a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de destino designado o hasta el punto acordado, si lo hay, en el lugar de destino</p>

	<p>designado. Si no se acuerda un punto específico o no lo determina la práctica, el vendedor puede seleccionar el punto en el lugar de destino designado que mejor le convenga.</p> <p>El vendedor debe cumplir con cualquier requisito de seguridad relacionado con el transporte para el transporte hasta el destino.</p>
DDP (Entregada Derechos Pagados)	<p>El vendedor debe contratar o disponer a sus propias expensas el transporte de la mercancía hasta el lugar de destino designado o hasta el punto acordado, si lo hay, en el lugar de destino designado. Si no se acuerda un punto específico o no lo determina la práctica, el vendedor puede seleccionar el punto en el lugar de destino designado que mejor le convenga.</p> <p>El vendedor debe cumplir con cualquier requisito de seguridad relacionado con el transporte para el transporte hasta el destino.</p>
FAS (Franco al Costado del Buque)	<p>El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier información que posea, incluyendo los requisitos de seguridad relacionados con el transporte, que el comprador necesite para disponer el transporte. Si así se acuerda, el vendedor debe contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgo y expensas del comprador.</p> <p>El vendedor debe cumplir con cualquier requisito de seguridad relacionado con el transporte hasta la entrega.</p>
FOB (Franco a Bordo)	<p>El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier información que posea, incluyendo los requisitos de seguridad relacionados con el transporte, que el comprador necesite para disponer el transporte. Si así se acuerda, el vendedor debe contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgo y expensas del comprador.</p> <p>El vendedor debe cumplir con cualquier requisito de seguridad relacionado con el transporte hasta la entrega.</p>
CFR (Costo y Flete)	<p>El vendedor debe contratar o procurar un contrato para el transporte de la mercancía desde el punto de entrega acordado, si lo hay, en el lugar de entrega hasta el puerto de destino designado o, si se acuerda, cualquier punto en ese puerto. El contrato de transporte debe formalizarse en las condiciones usuales a expensas del vendedor y proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida.</p> <p>El vendedor debe cumplir con cualquier requisito de seguridad relacionado con el transporte para el transporte hasta el destino.</p>
CIF (Costo, Seguro y Flete)	<p>El vendedor debe contratar o procurar un contrato para el transporte de la mercancía desde el punto de entrega acordado, si lo hay, en el lugar de entrega hasta el puerto de destino designado o, si se acuerda, cualquier punto en ese puerto. El contrato de transporte debe formalizarse en las condiciones usuales a expensas del vendedor y proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida.</p> <p>El vendedor debe cumplir con cualquier requisito de seguridad relacionado con el transporte para el transporte hasta el destino.</p>

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

**A5**  
**Seguro**

EXW (En Fábrica)	El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la información que posea y que el comprador necesite para obtener el seguro.
FCA (Franco Porteador)	El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la información que posea y que el comprador necesite para obtener el seguro.
CPT (Transporte Pagado Hasta)	El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la información que posea y que el comprador necesite para obtener el seguro.
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	<p>A menos que se acuerde de otro modo o sea la costumbre en ese comercio en particular, el vendedor debe obtener, a sus propias expensas, un seguro de la carga que cumpla con la cobertura proporcionada por las cláusulas (A) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) o cualesquiera cláusulas semejantes que sean apropiadas para los medios de transporte utilizados. El seguro deberá contratarse con aseguradores o una compañía de seguros de buena reputación y dar derecho al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía, a reclamar directamente al asegurador.</p> <p>A petición del comprador, el vendedor debe proporcionar, sujeto a que el comprador facilite cualquier información necesaria solicitada por el vendedor, y a expensas del comprador, cualquier cobertura adicional, si puede proporcionarse, tal como una cobertura que cumpla con las Cláusulas de Guerra del Instituto y/o las Cláusulas de Huelga del Instituto (LMA/IUA) o cualesquiera cláusulas semejantes (a menos que tal cobertura ya esté incluida en el seguro de la carga descrito en el párrafo precedente).</p> <p>El seguro deberá cubrir, como mínimo, el precio dispuesto en el contrato más un 10% (esto es, el 110%) y deberá concertarse en la moneda del contrato.</p> <p>El seguro deberá cubrir la mercancía desde el punto de entrega fijado en A2 hasta, al menos, el lugar de destino designado.</p> <p>El vendedor debe proporcionar al comprador la póliza o el certificado de seguro o cualquier otra prueba de la cobertura del seguro.</p> <p>Además, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la información que el comprador necesite para procurar cualquier seguro adicional.</p>
DAP (Entregada en Lugar)	El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro.
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro.
DDP (Entregada Derechos Pagados)	El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro.
FAS (Franco al Costado del Buque)	El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este



	<p>último, la información que posea y que el comprador necesite para obtener el seguro.</p>
FOB (Franco a Bordo)	<p>El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la información que posea y que el comprador necesite para obtener el seguro.</p>
CFR (Costo y Flete)	<p>El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la información que posea y que el comprador necesite para obtener el seguro.</p>
CIF (Costo, Seguro y Flete)	<p>A menos que se acuerde de otro modo o sea la costumbre en ese comercio en particular, el vendedor debe obtener, a sus propias expensas, un seguro de la carga que cumpla con la cobertura proporcionada por las cláusulas (C) de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) o cualesquiera cláusulas semejantes. El seguro deberá contratarse con aseguradores o una compañía de seguros de buena reputación y dar derecho al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía, a reclamar directamente al asegurador.</p> <p>A petición del comprador, el vendedor debe proporcionar, sujeto a que el comprador facilite cualquier información necesaria solicitada por el vendedor, y a expensas del comprador, cualquier cobertura adicional, si puede proporcionarse, tal como una cobertura que cumpla con las Cláusulas de Guerra del Instituto y/o las Cláusulas de Huelga del Instituto (LMA/IUA) o cualesquiera cláusulas semejantes (a menos que tal cobertura ya esté incluida en el seguro de la carga descrito en el párrafo precedente).</p> <p>El seguro deberá cubrir, como mínimo, el precio dispuesto en el contrato más un 10% (esto es, el 110%) y deberá concertarse en la moneda del contrato.</p> <p>El seguro deberá cubrir la mercancía desde el punto de entrega fijado en A2 hasta, al menos, el puerto de destino designado.</p> <p>El vendedor debe proporcionar al comprador la póliza o el certificado de seguro o cualquier otra prueba de la cobertura del seguro.</p> <p>Además, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la información que el comprador necesite para procurar cualquier seguro adicional.</p>

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

**A6**

**Documento de entrega/transporte**

EXW (En Fábrica)	El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador.
FCA (Franco Porteador)	<p>El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A2.</p> <p>El vendedor debe prestar ayuda al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, para obtener un documento de transporte.</p> <p>Cuando el comprador haya dado instrucciones al porteador de emitir para el vendedor un documento de transporte según lo estipulado en B6, el vendedor debe proporcionar dicho documento al comprador.</p>
CPT (Transporte Pagado Hasta)	<p>Si es costumbre o a petición del comprador, el vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, el documento o documentos de transporte usuales para el transporte contratado de acuerdo con A4.</p> <p>Este documento de transporte debe cubrir la mercancía del contrato y estar fechado dentro del plazo acordado para el embarque. Si así se acuerda o es la costumbre, el documento también debe permitir al comprador reclamar la mercancía al porteador en el lugar de destino designado y permitir al comprador vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento a un comprador posterior o mediante notificación al porteador.</p> <p>Cuando tal documento de transporte se emite en forma negociable y en varios originales, debe presentarse un juego completo de originales al comprador.</p>
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	<p>Si es costumbre o a petición del comprador, el vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, el documento o documentos de transporte usuales para el transporte contratado de acuerdo con A4.</p> <p>Este documento de transporte debe cubrir la mercancía del contrato y estar fechado dentro del plazo acordado para el embarque. Si así se acuerda o es la costumbre, el documento también debe permitir al comprador reclamar la mercancía al porteador en el lugar de destino designado y permitir al comprador vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento a un comprador posterior o mediante notificación al porteador.</p> <p>Cuando tal documento de transporte se emite en forma negociable y en varios originales, debe presentarse un juego completo de originales al comprador.</p>
DAP (Entregada en Lugar)	El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, cualquier documento exigido que permita al comprador hacerse cargo de la mercancía.
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, cualquier documento exigido que permita al comprador hacerse cargo de la mercancía.

DDP (Entregada Derechos Pagados)	<p>El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, cualquier documento exigido que permita al comprador hacerse cargo de la mercancía.</p>
FAS (Franco al Costado del Buque)	<p>El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A2.</p> <p>A menos que tal prueba sea un documento de transporte, el vendedor debe prestar ayuda al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, para obtener un documento de transporte.</p>
FOB (Franco a Bordo)	<p>El vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A2.</p> <p>A menos que tal prueba sea un documento de transporte, el vendedor debe prestar ayuda al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, para obtener un documento de transporte.</p>
CFR (Costo y Flete)	<p>El vendedor debe, a sus propias expensas, proporcionar al comprador el documento de transporte usual para el puerto de destino acordado.</p> <p>Este documento de transporte debe cubrir la mercancía del contrato, estar fechado dentro del plazo acordado para el embarque, permitir al comprador reclamar la mercancía al porteador en el puerto de destino y, a menos que se acuerde de otra manera, permitir al comprador vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento a un comprador posterior o mediante notificación al porteador.</p> <p>Cuando tal documento de transporte se emite en forma negociable y en varios originales, debe presentarse un juego completo de originales al comprador.</p>
CIF (Costo, Seguro y Flete)	<p>El vendedor debe, a sus propias expensas, proporcionar al comprador el documento de transporte usual para el puerto de destino acordado.</p> <p>Este documento de transporte debe cubrir la mercancía del contrato, estar fechado dentro del plazo acordado para el embarque, permitir al comprador reclamar la mercancía al porteador en el puerto de destino y, a menos que se acuerde de otra manera, permitir al comprador vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento a un comprador posterior o mediante notificación al porteador.</p> <p>Cuando tal documento de transporte se emite en forma negociable y en varios originales, debe presentarse un juego completo de originales al comprador.</p>

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

## A7

### Despacho de exportación/importación

EXW (En Fábrica)	<p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe ayudar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de exportación/tránsito/importación exigidos por los países de exportación/tránsito/importación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de exportación/tránsito/importación;</li> <li>• acreditación de seguridad para la exportación/tránsito/importación;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul>
FCA (Franco Porteador)	<p><b>a) Despacho de exportación</b>            Cuando sea aplicable, el vendedor debe llevar a cabo y pagar todos los trámites de despacho de exportación exigidos por el país de exportación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de exportación;</li> <li>• acreditación de seguridad para la exportación;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul> <p><b>b) Ayuda con el despacho de importación</b>            Cuando sea aplicable, el vendedor debe ayudar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de tránsito/importación, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite cualquier país de tránsito o el país de importación.</p>
CPT (Transporte Pagado Hasta)	<p><b>a) Despacho de exportación</b>            Cuando sea aplicable, el vendedor debe llevar a cabo y pagar todos los trámites de despacho de exportación exigidos por el país de exportación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de exportación;</li> <li>• acreditación de seguridad para la exportación;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul> <p><b>b) Ayuda con el despacho de importación</b>            Cuando sea aplicable, el vendedor debe ayudar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de tránsito/importación, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite cualquier país de tránsito o el país de importación.</p>

CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	<p><b>a) Despacho de exportación</b></p> <p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe llevar a cabo y pagar todos los trámites de despacho de exportación exigidos por el país de exportación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de exportación;</li> <li>• acreditación de seguridad para la exportación;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul> <p><b>b) Ayuda con el despacho de importación</b></p> <p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe ayudar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de tránsito/importación, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite cualquier país de tránsito o el país de importación.</p>
DAP (Entregada en Lugar)	<p><b>a) Despacho de exportación y tránsito</b></p> <p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe llevar a cabo y pagar todos los trámites de despacho de exportación y de tránsito exigidos por el país de exportación y cualquier país de tránsito (diferente del país de importación), tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de exportación/tránsito;</li> <li>• acreditación de seguridad para la exportación/tránsito;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul> <p><b>b) Ayuda con el despacho de importación</b></p> <p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe ayudar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de importación, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite el país de importación.</p>
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	<p><b>a) Despacho de exportación y tránsito</b></p> <p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe llevar a cabo y pagar todos los trámites de despacho de exportación y de tránsito exigidos por el país de exportación y cualquier país de tránsito (diferente del país de importación), tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de exportación/tránsito;</li> <li>• acreditación de seguridad para la exportación/tránsito;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul> <p><b>b) Ayuda con el despacho de importación</b></p> <p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe ayudar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de importación, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite el país de importación.</p>

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

DDP (Entregada Derechos Pagados)	<p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe llevar a cabo y pagar todos los trámites de despacho de exportación/tránsito/importación exigidos por los países de exportación, tránsito e importación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de exportación/tránsito/importación;</li> <li>• acreditación de seguridad para la exportación/tránsito/importación;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul>
FAS (Franco al Costado del Buque)	<p><b>a) Despacho de exportación</b>          Cuando sea aplicable, el vendedor debe llevar a cabo y pagar todos los trámites de despacho de exportación exigidos por el país de exportación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de exportación;</li> <li>• acreditación de seguridad para la exportación;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul> <p><b>b) Ayuda con el despacho de importación</b>          Cuando sea aplicable, el vendedor debe ayudar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de tránsito/importación, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite cualquier país de tránsito o el país de importación.</p>
FOB (Franco a Bordo)	<p><b>a) Despacho de exportación</b>          Cuando sea aplicable, el vendedor debe llevar a cabo y pagar todos los trámites de despacho de exportación exigidos por el país de exportación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de exportación;</li> <li>• acreditación de seguridad para la exportación;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul> <p><b>b) Ayuda con el despacho de importación</b>          Cuando sea aplicable, el vendedor debe ayudar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de tránsito/importación, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite cualquier país de tránsito o el país de importación.</p>
CFR (Costo y Flete)	<p><b>a) Despacho de exportación</b>          Cuando sea aplicable, el vendedor debe llevar a cabo y pagar todos los trámites de despacho de exportación exigidos por el país de exportación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de exportación;</li> <li>• acreditación de seguridad para la exportación;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul> <p><b>b) Ayuda con el despacho de importación</b>          Cuando sea aplicable, el vendedor debe ayudar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de tránsito/importación, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite cualquier país de tránsito o el país de importación.</p>
CIF (Costo, Seguro y Flete)	<p><b>a) Despacho de exportación</b></p>

	<p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe llevar a cabo y pagar todos los trámites de despacho de exportación exigidos por el país de exportación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• licencia de exportación;</li><li>• acreditación de seguridad para la exportación;</li><li>• inspección previa al embarque; y</li><li>• cualquier otra autorización oficial.</li></ul> <p><b>b) Ayuda con el despacho de importación</b></p> <p>Cuando sea aplicable, el vendedor debe ayudar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de tránsito/importación, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite cualquier país de tránsito o el país de importación.</p>
--	---

**A8**

**Comprobación / Embalado / Marcado**

EXW (En Fábrica)	<p>El vendedor debe pagar los costos de aquellas operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) que sean necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A2.</p> <p>El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor debe embalar y marcar la mercancía de manera apropiada para su transporte, a menos que las partes hayan acordado requisitos específicos de embalaje o marcado.</p>
FCA (Franco Porteador)	<p>El vendedor debe pagar los costos de aquellas operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) que sean necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A2.</p> <p>El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor debe embalar y marcar la mercancía de manera apropiada para su transporte, a menos que las partes hayan acordado requisitos específicos de embalaje o marcado.</p>
CPT (Transporte Pagado Hasta)	<p>El vendedor debe pagar los costos de aquellas operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) que sean necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A2.</p> <p>El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor debe embalar y marcar la mercancía de manera apropiada para su transporte, a menos que las partes hayan acordado requisitos específicos de embalaje o marcado.</p>
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	<p>El vendedor debe pagar los costos de aquellas operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) que sean necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A2.</p> <p>El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor debe embalar y marcar la mercancía de manera apropiada para su transporte, a menos que las partes hayan acordado requisitos específicos de embalaje o marcado.</p>
DAP (Entregada en Lugar)	<p>El vendedor debe pagar los costos de aquellas operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) que sean necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A2.</p> <p>El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor debe embalar y marcar la mercancía de manera apropiada para su</p>



	<p>transporte, a menos que las partes hayan acordado requisitos específicos de embalaje o marcado.</p>
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	<p>El vendedor debe pagar los costos de aquellas operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) que sean necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A2.</p> <p>El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor debe embalar y marcar la mercancía de manera apropiada para su transporte, a menos que las partes hayan acordado requisitos específicos de embalaje o marcado.</p>
DDP (Entregada Derechos Pagados)	<p>El vendedor debe pagar los costos de aquellas operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) que sean necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A2.</p> <p>El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor debe embalar y marcar la mercancía de manera apropiada para su transporte, a menos que las partes hayan acordado requisitos específicos de embalaje o marcado.</p>
FAS (Franco al Costado del Buque)	<p>El vendedor debe pagar los costos de aquellas operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) que sean necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A2.</p> <p>El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor debe embalar y marcar la mercancía de manera apropiada para su transporte, a menos que las partes hayan acordado requisitos específicos de embalaje o marcado.</p>
FOB (Franco a Bordo)	<p>El vendedor debe pagar los costos de aquellas operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) que sean necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A2.</p> <p>El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor debe embalar y marcar la mercancía de manera apropiada para su transporte, a menos que las partes hayan acordado requisitos específicos de embalaje o marcado.</p>
CFR (Costo y Flete)	<p>El vendedor debe pagar los costos de aquellas operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) que sean necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A2.</p> <p>El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor debe embalar y marcar la mercancía de manera apropiada para su</p>

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

	transporte, a menos que las partes hayan acordado requisitos específicos de embalaje o marcado.
CIF (Costo, Seguro y Flete)	<p>El vendedor debe pagar los costos de aquellas operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) que sean necesarias al objeto de entregar la mercancía de acuerdo con A2.</p> <p>El vendedor debe, a sus propias expensas, embalar la mercancía, a menos que sea usual para ese comercio en particular el transportar sin embalar el tipo de mercancía vendida. El vendedor debe embalar y marcar la mercancía de manera apropiada para su transporte, a menos que las partes hayan acordado requisitos específicos de embalaje o marcado.</p>

**A9****Reparto de costos**

EXW (En Fábrica)	El vendedor debe pagar todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, diferentes de los pagaderos por el comprador según lo estipulado en B9.
FCA (Franco Porteador)	El vendedor debe pagar: a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, diferentes de los pagaderos por el comprador según lo estipulado en B9; b) los costos de proporcionar la prueba usual al comprador, según lo estipulado en A6, de que la mercancía se ha entregado; c) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de exportación según lo estipulado en A7(a); y d) al comprador por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con B7(a).
CPT (Transporte Pagado Hasta)	El vendedor debe pagar: a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, diferentes de los pagaderos por el comprador según lo estipulado en B9; b) el transporte y todos los otros costos que se deriven de A4, incluyendo los costos de cargar la mercancía y los costos de seguridad relacionados con el transporte; c) cualquier gasto por descarga en el lugar de destino acordado, pero solo si esos gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; d) los costos de tránsito que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; e) los costos de proporcionar la prueba usual al comprador, según lo estipulado en A6, de que la mercancía se ha entregado; f) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de exportación según lo estipulado en A7(a); y g) al comprador por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con B7(a).
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	El vendedor debe pagar: a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, diferentes de los pagaderos por el comprador según lo estipulado en B9; b) el transporte y todos los otros costos que se deriven de A4, incluyendo los costos de cargar la mercancía y los costos de seguridad relacionados con el transporte; c) cualquier gasto por descarga en el lugar de destino acordado, pero solo si esos gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; d) los costos de tránsito que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; e) los costos de proporcionar la prueba usual al comprador, según lo estipulado en A6, de que la mercancía se ha entregado; f) los costos del seguro que se deriven de A5; g) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de exportación según lo estipulado en A7(a); y h) al comprador por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con B7(a).
DAP (Entregada en Lugar)	El vendedor debe pagar:

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

	<p>a) todos los costos relativos a la mercancía y su transporte hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, diferentes de los pagaderos por el comprador según lo estipulado en B9;</p> <p>b) cualquier gasto por descarga en el lugar de destino, pero solo si esos gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</p> <p>c) el costo de proporcionar el documento de entrega/transporte según lo estipulado en A6;</p> <p>d) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de exportación y de cualquier tránsito según lo estipulado en A7(a); y</p> <p>e) al comprador por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con B5 y B7(a).</p>
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	<p>El vendedor debe pagar:</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía y su transporte hasta que se haya descargado y entregado de acuerdo con A2, diferentes de los pagaderos por el comprador según lo estipulado en B9;</p> <p>b) el costo de proporcionar el documento de entrega/transporte según lo estipulado en A6;</p> <p>c) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de exportación y de cualquier tránsito según lo estipulado en A7(a); y</p> <p>d) al comprador por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con B5 y B7(a).</p>
DDP (Entregada Derechos Pagados)	<p>El vendedor debe pagar:</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía y su transporte hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, diferentes de los pagaderos por el comprador según lo estipulado en B9;</p> <p>b) cualquier gasto por descarga en el lugar de destino, pero solo si esos gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</p> <p>c) el costo de proporcionar el documento de entrega/transporte según lo estipulado en A6;</p> <p>d) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de exportación, tránsito e importación según lo estipulado en A7; y</p> <p>e) al comprador por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con B5 y B7.</p>
FAS (Franco al Costado del Buque)	<p>El vendedor debe pagar:</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, diferentes de los pagaderos por el comprador según lo estipulado en B9;</p> <p>b) los costos de proporcionar la prueba usual al comprador, según lo estipulado en A6, de que la mercancía se ha entregado;</p> <p>c) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de exportación según lo estipulado en A7(a); y</p> <p>d) al comprador por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con B7(a).</p>
FOB (Franco a Bordo)	<p>El vendedor debe pagar:</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, diferentes de los pagaderos por el comprador según lo estipulado en B9;</p> <p>b) los costos de proporcionar la prueba usual al comprador, según lo estipulado en A6, de que la mercancía se ha entregado;</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>c) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de exportación según lo estipulado en A7(a); y</li> <li>d) al comprador por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con B7(a).</li> </ul>
CFR (Costo y Flete)	<p>El vendedor debe pagar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, diferentes de los pagaderos por el comprador según lo estipulado en B9;</li> <li>b) el flete y todos los otros costos que se deriven de A4, incluyendo los costos de cargar la mercancía a bordo y los costos de seguridad relacionados con el transporte;</li> <li>c) cualquier gasto por descarga en el puerto de descarga acordado que fuera por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</li> <li>d) los costos de tránsito que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</li> <li>e) los costos de proporcionar la prueba usual al comprador, según lo estipulado en A6, de que la mercancía se ha entregado;</li> <li>f) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de exportación según lo estipulado en A7(a); y</li> <li>g) al comprador por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con B7(a).</li> </ul>
CIF (Costo, Seguro y Flete)	<p>El vendedor debe pagar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A2, diferentes de los pagaderos por el comprador según lo estipulado en B9;</li> <li>b) el flete y todos los otros costos que se deriven de A4, incluyendo los costos de cargar la mercancía a bordo y los costos de seguridad relacionados con el transporte;</li> <li>c) cualquier gasto por descarga en el puerto de descarga acordado que fuera por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</li> <li>d) los costos de tránsito que fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</li> <li>e) los costos de proporcionar la prueba usual al comprador, según lo estipulado en A6, de que la mercancía se ha entregado;</li> <li>f) los costos del seguro que se deriven de A5;</li> <li>g) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de exportación según lo estipulado en A7(a); y</li> <li>h) al comprador por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con B7(a).</li> </ul>

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

## A10

### Notificaciones

EXW (En Fábrica)	El vendedor debe dar al comprador cualquier aviso necesario que permita al comprador proceder a la recepción de la mercancía.
FCA (Franco Porteador)	El vendedor debe dar al comprador aviso suficiente o de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A2, o bien de que el porteador u otra persona designada por el comprador no se ha hecho cargo de la mercancía dentro del plazo acordado.
CPT (Transporte Pagado Hasta)	El vendedor debe notificar al comprador que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A2.  El vendedor debe dar al comprador cualquier aviso requerido que permita al comprador recibir la mercancía.
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	El vendedor debe notificar al comprador que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A2.  El vendedor debe dar al comprador cualquier aviso requerido que permita al comprador recibir la mercancía.
DAP (Entregada en Lugar)	El vendedor debe dar al comprador cualquier aviso requerido que permita al comprador recibir la mercancía.
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	El vendedor debe dar al comprador cualquier aviso requerido que permita al comprador recibir la mercancía.
DDP (Entregada Derechos Pagados)	El vendedor debe dar al comprador cualquier aviso requerido que permita al comprador recibir la mercancía.
FAS (Franco al Costado del Buque)	El vendedor debe dar al comprador aviso suficiente o de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A2, o bien de que el buque no ha procedido a la recepción de la mercancía dentro del plazo acordado.
FOB (Franco a Bordo)	El vendedor debe dar al comprador aviso suficiente o de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A2, o bien de que el buque no se ha hecho cargo de la mercancía dentro del plazo acordado.
CFR (Costo y Flete)	El vendedor debe notificar al comprador que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A2.  El vendedor debe dar al comprador cualquier aviso requerido que permita al comprador recibir la mercancía.
CIF (Costo, Seguro y Flete)	El vendedor debe notificar al comprador que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A2.  El vendedor debe dar al comprador cualquier aviso requerido que permita al comprador recibir la mercancía.

**B1****Obligaciones generales**

EXW (En Fábrica)	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el comprador puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
FCA (Franco Porteador)	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el comprador puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
CPT (Transporte Pagado Hasta)	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el comprador puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el comprador puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
DAP (Entregada en Lugar)	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el comprador puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el comprador puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
DDP (Entregada Derechos Pagados)	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el comprador puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
FAS (Franco al Costado del Buque)	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.</p> <p>Cualquier documento que tenga que proporcionar el comprador puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.</p>
FOB (Franco a Bordo)	<p>El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.</p>

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

	Cualquier documento que tenga que proporcionar el comprador puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.
CFR (Costo y Flete)	El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.  Cualquier documento que tenga que proporcionar el comprador puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.
CIF (Costo, Seguro y Flete)	El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.  Cualquier documento que tenga que proporcionar el comprador puede ser en papel o en forma electrónica como se haya acordado o, si no existe acuerdo, como sea habitual.



**B2****Entrega / Recepción**

EXW (En Fábrica)	El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado según lo estipulado en A2 y se hayan dado los avisos según lo estipulado en A10.
FCA (Franco Porteador)	El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado según lo estipulado en A2.
CPT (Transporte Pagado Hasta)	El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado según lo estipulado en A2 y recibirla del porteador en el lugar de destino designado o, si se acuerda, en un punto en ese lugar.
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado según lo estipulado en A2 y recibirla del porteador en el lugar de destino designado o, si se acuerda, en un punto en ese lugar.
DAP (Entregada en Lugar)	El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado según lo estipulado en A2.
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado según lo estipulado en A2.
DDP (Entregada Derechos Pagados)	El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado según lo estipulado en A2.
FAS (Franco al Costado del Buque)	El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado según lo estipulado en A2.
FOB (Franco a Bordo)	El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado según lo estipulado en A2.
CFR (Costo y Flete)	El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado según lo estipulado en A2 y recibirla del porteador en el puerto de destino designado.
CIF (Costo, Seguro y Flete)	El comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado según lo estipulado en A2 y recibirla del porteador en el puerto de destino designado.

**B3**

**Transmisión de riesgos**

EXW (En Fábrica)	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2.</p> <p>Si el comprador no da aviso de acuerdo con B10, entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde la fecha acordada o el fin del plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p>
FCA (Franco Porteador)	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2.</p> <p>Si:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) el comprador no designa al porteador o a otra persona según lo estipulado en A2 o no da aviso de acuerdo con B10; o</li> <li>b) el porteador o la persona designada por el comprador según lo estipulado en B10(a) no se hace cargo de la mercancía, entonces, el comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía: <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) desde la fecha acordada, o en ausencia de una fecha acordada,</li> <li>(ii) desde el momento seleccionado por el comprador según lo estipulado en B10(b); o, si no se ha notificado dicho momento,</li> <li>(iii) desde el fin de cualquier plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</li> </ul> </li> </ul>
CPT (Transporte Pagado Hasta)	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2.</p> <p>Si el comprador no da aviso de acuerdo con B10, entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde la fecha acordada o el fin del plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p>
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2.</p> <p>Si el comprador no da aviso de acuerdo con B10, entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde la fecha acordada o el fin del plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p>
DAP (Entregada en Lugar)	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2.</p> <p>Si:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) el comprador incumple sus obligaciones de acuerdo con B7, entonces corre con todos los riesgos resultantes de la pérdida o daño de la mercancía; o</li> <li>b) el comprador no da aviso de acuerdo con B10, entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde la fecha acordada o el fin del plazo acordado para la entrega,</li> </ul>

	<p>siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p>
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2.</p> <p>Si:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) el comprador incumple sus obligaciones de acuerdo con B7, entonces corre con todos los riesgos resultantes de la pérdida o daño de la mercancía; o</li> <li>b) el comprador no da aviso de acuerdo con B10, entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde la fecha acordada o el fin del plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</li> </ul>
DDP (Entregada Derechos Pagados)	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2.</p> <p>Si:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) el comprador incumple sus obligaciones de acuerdo con B7, entonces corre con todos los riesgos resultantes de la pérdida o daño de la mercancía; o</li> <li>b) el comprador no da aviso de acuerdo con B10, entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde la fecha acordada o el fin del plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</li> </ul>
FAS (Franco al Costado del Buque)	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2.</p> <p>Si:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) el comprador no da aviso de acuerdo con B10; o</li> <li>b) el buque designado por el comprador no llega a tiempo para permitir al vendedor cumplir con A2, no se hace cargo de la mercancía, o deja de admitir carga antes del momento notificado de acuerdo con B10;</li> </ul> <p>entonces el comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) desde la fecha acordada, o en ausencia de una fecha acordada,</li> <li>(ii) desde la fecha seleccionada por el comprador según lo estipulado en B10, o, si no se ha notificado dicha fecha,</li> <li>(iii) desde el fin de cualquier plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</li> </ul>
FOB (Franco a Bordo)	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2.</p> <p>Si:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) el comprador no da aviso de acuerdo con B10; o</li> <li>b) el buque designado por el comprador no llega a tiempo para permitir al vendedor cumplir con A2, no se hace cargo de la mercancía, o deja de admitir carga antes del momento notificado de acuerdo con B10;</li> </ul>

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

	<p>entonces el comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>(i) desde la fecha acordada, o en ausencia de una fecha acordada,</li><li>(ii) desde la fecha seleccionada por el comprador según lo estipulado en B10, o, si no se ha notificado dicha fecha,</li><li>(iii) desde el fin de cualquier plazo acordado para la entrega, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</li></ul>
CFR (Costo y Flete)	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2.</p> <p>Si el comprador no da aviso de acuerdo con B10, entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde la fecha acordada o el fin del plazo acordado para el embarque, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p>
CIF (Costo, Seguro y Flete)	<p>El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2.</p> <p>Si el comprador no da aviso de acuerdo con B10, entonces corre con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde la fecha acordada o el fin del plazo acordado para el embarque, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p>

**B4****Transporte**

EXW (En Fábrica)	Compete al comprador contratar o disponer a sus propias expensas el transporte de la mercancía desde el lugar de entrega designado.
FCA (Franco Porteador)	El comprador debe contratar o disponer a sus propias expensas el transporte de la mercancía desde el lugar de entrega designado, excepto cuando el contrato de transporte sea formalizado por el vendedor según lo dispuesto en A4.
CPT (Transporte Pagado Hasta)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.
DAP (Entregada en Lugar)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.
DDP (Entregada Derechos Pagados)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.
FAS (Franco al Costado del Buque)	El comprador debe contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado, excepto cuando el contrato de transporte sea formalizado por el vendedor según lo dispuesto en A4.
FOB (Franco a Bordo)	El comprador debe contratar a sus propias expensas el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado, excepto cuando el contrato de transporte sea formalizado por el vendedor según lo dispuesto en A4.
CFR (Costo y Flete)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.
CIF (Costo, Seguro y Flete)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

**B5**  
**Seguro**

EXW (En Fábrica)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.
FCA (Franco Porteador)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.
CPT (Transporte Pagado Hasta)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, cualquier información necesaria para que el vendedor procure cualquier seguro adicional solicitado por el comprador según lo estipulado en A5.
DAP (Entregada en Lugar)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, la información que el vendedor necesite para obtener el seguro.
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, la información que el vendedor necesite para obtener el seguro.
DDP (Entregada Derechos Pagados)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, la información que el vendedor necesite para obtener el seguro.
FAS (Franco al Costado del Buque)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.
FOB (Franco a Bordo)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.
CFR (Costo y Flete)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.
CIF (Costo, Seguro y Flete)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el comprador debe proporcionar al vendedor, si se le pide, cualquier información necesaria para que el vendedor procure cualquier seguro adicional solicitado por el comprador según lo estipulado en A5.

**B6****Documento de entrega / transporte**

EXW (En Fábrica)	El comprador debe proporcionar al vendedor una prueba adecuada de haber procedido a la recepción de la mercancía.
FCA (Franco Porteador)	El comprador debe aceptar la prueba de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con A2.  Si las partes así lo han acordado, el comprador debe dar instrucciones al porteador de emitir para el vendedor, a expensas y riesgo del comprador, un documento de transporte que indique que la mercancía se ha cargado (como un conocimiento de embarque con la mención "a bordo").
CPT (Transporte Pagado Hasta)	El comprador debe aceptar el documento de transporte proporcionado según lo dispuesto en A6 si está en conformidad con el contrato.
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	El comprador debe aceptar el documento de transporte proporcionado según lo dispuesto en A6 si está en conformidad con el contrato.
DAP (Entregada en Lugar)	El comprador debe aceptar el documento proporcionado según lo dispuesto en A6.
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	El comprador debe aceptar el documento proporcionado según lo dispuesto en A6.
DDP (Entregada Derechos Pagados)	El comprador debe aceptar el documento proporcionado según lo dispuesto en A6.
FAS (Franco al Costado del Buque)	El comprador debe aceptar la prueba de entrega proporcionada según lo dispuesto en A6.
FOB (Franco a Bordo)	El comprador debe aceptar la prueba de entrega proporcionada según lo dispuesto en A6.
CFR (Costo y Flete)	El comprador debe aceptar el documento de transporte proporcionado según lo dispuesto en A6 si está en conformidad con el contrato.
CIF (Costo, Seguro y Flete)	El comprador debe aceptar el documento de transporte proporcionado según lo dispuesto en A6 si está en conformidad con el contrato.

**B7**

**Despacho de exportación/importación**

EXW (En Fábrica)	<p>Cuando sea aplicable, compete al comprador llevar a cabo y pagar todos los trámites de despacho de exportación/tránsito/importación exigidos por los países de exportación/tránsito/importación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de exportación/tránsito/importación;</li> <li>• acreditación de seguridad para la exportación/tránsito/importación;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul>
FCA (Franco Porteador)	<p><b>a) Ayuda con el despacho de exportación</b>          Cuando sea aplicable, el comprador debe ayudar al vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de exportación, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite el país de exportación.</p> <p><b>b) Despacho de importación</b>          Cuando sea aplicable, el comprador debe llevar a cabo y pagar todos los trámites exigidos por cualquier país de tránsito y el país de importación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de importación y cualquier licencia exigida para el tránsito;</li> <li>• acreditación de seguridad para la importación y cualquier tránsito;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul>
CPT (Transporte Pagado Hasta)	<p><b>a) Ayuda con el despacho de exportación</b>          Cuando sea aplicable, el comprador debe ayudar al vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de exportación, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite el país de exportación.</p> <p><b>b) Despacho de importación</b>          Cuando sea aplicable, el comprador debe llevar a cabo y pagar todos los trámites exigidos por cualquier país de tránsito y el país de importación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de importación y cualquier licencia exigida para el tránsito;</li> <li>• acreditación de seguridad para la importación y cualquier tránsito;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul>
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	<p><b>a) Ayuda con el despacho de exportación</b>          Cuando sea aplicable, el comprador debe ayudar al vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de exportación, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite el país de exportación.</p> <p><b>b) Despacho de importación</b>          Cuando sea aplicable, el comprador debe llevar a cabo y pagar todos los trámites exigidos por cualquier país de tránsito y el país de importación, tales como:</p>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de importación y cualquier licencia exigida para el tránsito;</li> <li>• acreditación de seguridad para la importación y cualquier tránsito;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul>
DAP (Entregada en Lugar)	<p><b>a) Ayuda con el despacho de exportación y tránsito</b></p> <p>Cuando sea aplicable, el comprador debe ayudar al vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de exportación/tránsito, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite el país de exportación y cualquier país de tránsito (diferente del país de importación).</p> <p><b>b) Despacho de importación</b></p> <p>Cuando sea aplicable, el comprador debe llevar a cabo y pagar todos los trámites exigidos por el país de importación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de importación;</li> <li>• acreditación de seguridad para la importación;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul>
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	<p><b>a) Ayuda con el despacho de exportación y tránsito</b></p> <p>Cuando sea aplicable, el comprador debe ayudar al vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de exportación/tránsito, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite el país de exportación y cualquier país de tránsito (diferente del país de importación).</p> <p><b>b) Despacho de importación</b></p> <p>Cuando sea aplicable, el comprador debe llevar a cabo y pagar todos los trámites exigidos por el país de importación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de importación;</li> <li>• acreditación de seguridad para la importación;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul>
DDP (Entregada Derechos Pagados)	<p>Cuando sea aplicable, el comprador debe ayudar al vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de exportación/tránsito/importación exigidos por los países de exportación/tránsito/importación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de exportación/tránsito/importación;</li> <li>• acreditación de seguridad para la exportación, tránsito e importación;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul>
FAS (Franco al Costado del Buque)	<p><b>a) Ayuda con el despacho de exportación</b></p> <p>Cuando sea aplicable, el comprador debe ayudar al vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de exportación, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite el país de exportación.</p> <p><b>b) Despacho de importación</b></p> <p>Cuando sea aplicable, el comprador debe llevar a cabo y pagar todos los trámites exigidos por cualquier país de tránsito y el país de importación, tales como:</p>

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de importación y cualquier licencia exigida para el tránsito;</li> <li>• acreditación de seguridad para la importación y cualquier tránsito;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul>
FOB (Franco a Bordo)	<p><b>a) Ayuda con el despacho de exportación</b> Cuando sea aplicable, el comprador debe ayudar al vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de exportación, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite el país de exportación.</p> <p><b>b) Despacho de importación</b> Cuando sea aplicable, el comprador debe llevar a cabo y pagar todos los trámites exigidos por cualquier país de tránsito y el país de importación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de importación y cualquier licencia exigida para el tránsito;</li> <li>• acreditación de seguridad para la importación y cualquier tránsito;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul>
CFR (Costo y Flete)	<p><b>a) Ayuda con el despacho de exportación</b> Cuando sea aplicable, el comprador debe ayudar al vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de exportación, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite el país de exportación.</p> <p><b>b) Despacho de importación</b> Cuando sea aplicable, el comprador debe llevar a cabo y pagar todos los trámites exigidos por cualquier país de tránsito y el país de importación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de importación y cualquier licencia exigida para el tránsito;</li> <li>• acreditación de seguridad para la importación y cualquier tránsito;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul>
CIF (Costo, Seguro y Flete)	<p><b>a) Ayuda con el despacho de exportación</b> Cuando sea aplicable, el comprador debe ayudar al vendedor, a petición, riesgo y expensas de este último, a obtener cualquier documento y/o información relacionados con todos los trámites de despacho de exportación, incluyendo los requisitos de seguridad y la inspección previa al embarque, que necesite el país de exportación.</p> <p><b>b) Despacho de importación</b> Cuando sea aplicable, el comprador debe llevar a cabo y pagar todos los trámites exigidos por cualquier país de tránsito y el país de importación, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• licencia de importación y cualquier licencia exigida para el tránsito;</li> <li>• acreditación de seguridad para la importación y cualquier tránsito;</li> <li>• inspección previa al embarque; y</li> <li>• cualquier otra autorización oficial.</li> </ul>

**B8****Comprobación / embalaje / marcado**

EXW (En Fábrica)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor.
FCA (Franco Porteador)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor.
CPT (Transporte Pagado Hasta)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor.
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor.
DAP (Entregada en Lugar)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor.
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor.
DDP (Entregada Derechos Pagados)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor.
FAS (Franco al Costado del Buque)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor.
FOB (Franco a Bordo)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor.
CFR (Costo y Flete)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor.
CIF (Costo, Seguro y Flete)	El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

**B9**  
**Reparto de costos**

EXW (En Fábrica)	<p>El comprador debe:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) pagar todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2;</li> <li>b) reembolsar todos los costos y gastos en que haya incurrido el vendedor al prestar ayuda o información según lo estipulado en A4, A5 o A7;</li> <li>c) pagar, cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y otros gastos, así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la exportación; y</li> <li>d) pagar cualquier costo adicional contraído tanto por no proceder a la recepción de la mercancía cuando se ha puesto a su disposición como por no dar aviso apropiadamente de acuerdo con B10, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</li> </ul>
FCA (Franco Porteador)	<p>El comprador debe pagar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2, diferentes de los pagaderos por el vendedor según lo estipulado en A9;</li> <li>b) al vendedor por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con A4, A5, A6 y A7(b);</li> <li>c) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de tránsito o de importación según lo estipulado en B7(b); y</li> <li>d) cualquier costo adicional contraído, bien porque: <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) el comprador no designa al porteador o a otra persona según lo estipulado en B10, o</li> <li>(ii) el porteador o la persona designada por el comprador según lo estipulado en B10 no se hace cargo de la mercancía, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato</li> </ul> </li> </ul>
CPT (Transporte Pagado Hasta)	<p>El comprador debe pagar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2, diferentes de los pagaderos por el vendedor según lo estipulado en A9;</li> <li>b) los costos de tránsito, a menos que tales costos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</li> <li>c) los costos de descarga, a menos que tales costos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</li> <li>d) al vendedor por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con A5 y A7(b);</li> <li>e) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de tránsito o de importación según lo estipulado en B7(b); y</li> <li>f) cualquier costo adicional contraído si no da aviso de acuerdo con B10, desde la fecha acordada o el fin del plazo acordado para el embarque, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</li> </ul>
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	<p>El comprador debe pagar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2, diferentes de los pagaderos por el vendedor según lo estipulado en A9;</li> <li>b) los costos de tránsito, a menos que tales costos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</li> <li>c) los costos de descarga, a menos que tales costos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</li> </ul>

	<p>d) los costos de cualquier seguro adicional procurado a petición del comprador según lo estipulado en A5 y B5;</p> <p>e) al vendedor por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con A5 y A7(b);</p> <p>f) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de tránsito o de importación según lo estipulado en B7(b); y</p> <p>g) cualquier costo adicional contraído si no da aviso de acuerdo con B10, desde la fecha acordada o el fin del plazo acordado para el embarque, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p>
DAP (Entregada en Lugar)	<p>El comprador debe pagar:</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2;</p> <p>b) todos los costos de descarga necesarios para proceder a la recepción de la mercancía desde los medios de transporte de llegada en el lugar de destino designado, a menos que tales costos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</p> <p>c) al vendedor por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con A7(b);</p> <p>d) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de importación según lo estipulado en B7(b); y</p> <p>e) cualquier costo adicional contraído por el vendedor si el comprador incumple sus obligaciones de acuerdo con B7 o no da aviso de acuerdo con B10, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p>
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	<p>El comprador debe pagar:</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2;</p> <p>b) al vendedor por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con A7(b);</p> <p>c) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de importación según lo estipulado en B7(b); y</p> <p>d) cualquier costo adicional contraído por el vendedor si el comprador incumple sus obligaciones de acuerdo con B7 o no da aviso de acuerdo con B10, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p>
DDP (Entregada Derechos Pagados)	<p>El comprador debe pagar:</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2;</p> <p>b) todos los costos de descarga necesarios para proceder a la recepción de la mercancía desde los medios de transporte de llegada en el lugar de destino designado, a menos que tales costos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte; y</p> <p>c) cualquier costo adicional contraído por el vendedor si el comprador incumple sus obligaciones de acuerdo con B7 o no da aviso de acuerdo con B10, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p>
FAS (Franco al Costado del Buque)	<p>El comprador debe pagar:</p> <p>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2, diferentes de los pagaderos por el vendedor según lo estipulado en A9;</p>

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

	<ul style="list-style-type: none"> <li>b) al vendedor por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con A4, A5, A6 y A7(b);</li> <li>c) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de tránsito o de importación según lo estipulado en B7(b); y</li> <li>d) cualquier costo adicional contraído, bien porque: <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) el comprador no ha dado aviso según lo estipulado en B10, o</li> <li>(ii) el buque designado por el comprador según lo estipulado en B10 no llega a tiempo, no se hace cargo de la mercancía, o deja de admitir carga antes del momento notificado de acuerdo con B10,</li> </ul> <p style="text-align: center;">siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p> </li> </ul>
FOB (Franco a Bordo)	<p>El comprador debe pagar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2, diferentes de los pagaderos por el vendedor según lo estipulado en A9;</li> <li>b) al vendedor por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con A4, A5, A6 y A7(b);</li> <li>c) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de tránsito o de importación según lo estipulado en B7(b); y</li> <li>d) cualquier costo adicional contraído, bien porque: <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) el comprador no ha dado aviso según lo estipulado en B10, o</li> <li>(ii) el buque designado por el comprador según lo estipulado en B10 no llega a tiempo, no se hace cargo de la mercancía, o deja de admitir carga antes del momento notificado de acuerdo con B10,</li> </ul> <p style="text-align: center;">siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</p> </li> </ul>
CFR (Costo y Flete)	<p>El comprador debe pagar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2, diferentes de los pagaderos por el vendedor según lo estipulado en A9;</li> <li>b) los costos de tránsito, a menos que tales costos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</li> <li>c) los costos de descarga incluyendo los gastos de barcaza y de muellaje, a menos que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</li> <li>d) al vendedor por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con A5 y A7(b);</li> <li>e) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de tránsito o de importación según lo estipulado en B7(b); y</li> <li>f) cualquier costo adicional contraído si no da aviso de acuerdo con B10, desde la fecha acordada o el fin del plazo acordado para el embarque, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</li> </ul>
CIF (Costo, Seguro y Flete)	<p>El comprador debe pagar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en A2, diferentes de los pagaderos por el vendedor según lo estipulado en A9;</li> <li>b) los costos de tránsito, a menos que tales costos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>c) los costos de descarga incluyendo los gastos de barcaza y de muellaje, a menos que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte;</li><li>d) los costos de cualquier seguro adicional procurado a petición del comprador según lo estipulado en A5 y B5;</li><li>e) al vendedor por todos los costos y gastos relacionados con la prestación de ayuda para obtener documentos e información de acuerdo con A5 y A7(b);</li><li>f) cuando sea aplicable, los derechos, impuestos y cualquier otro costo relacionado con el despacho de tránsito o de importación según lo estipulado en B7(b); y</li><li>g) cualquier costo adicional contraído si no da aviso de acuerdo con B10, desde la fecha acordada o el fin del plazo acordado para el embarque, siempre que la mercancía se haya identificado claramente como la mercancía objeto del contrato.</li></ul>
--	---

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

**B10**  
**Notificaciones**

EXW (En Fábrica)	El comprador debe, siempre que se acuerde que tiene derecho a determinar el momento dentro de un plazo acordado y/o el punto para proceder a la recepción en el lugar designado, dar aviso suficiente al vendedor.
FCA (Franco Porteador)	El comprador debe notificar al vendedor <ul style="list-style-type: none"> <li>a) el nombre del porteador u otra persona designada con tiempo suficiente para permitir al vendedor entregar la mercancía de acuerdo con A2;</li> <li>b) el momento seleccionado, si lo hay, dentro del plazo acordado para la entrega cuando el porteador o la persona designada recibirá la mercancía;</li> <li>c) el modo de transporte a utilizar por el porteador o la persona designada, incluyendo cualquier requisito de seguridad relacionado con el transporte; y</li> <li>d) el punto donde se recibirá la mercancía en el lugar de entrega designado.</li> </ul>
CPT (Transporte Pagado Hasta)	El comprador debe, siempre que se acuerde que tiene derecho a determinar el momento de expedición de la mercancía y/o el punto para recibir la mercancía en el lugar de destino designado, dar aviso suficiente al vendedor.
CIP (Transporte y Seguro Pagados Hasta)	El comprador debe, siempre que se acuerde que tiene derecho a determinar el momento de expedición de la mercancía y/o el punto para recibir la mercancía en el lugar de destino designado, dar aviso suficiente al vendedor.
DAP (Entregada en Lugar)	El comprador debe, siempre que se acuerde que tiene derecho a determinar el momento dentro de un plazo acordado y/o el punto para proceder a la recepción en el lugar de destino designado, dar aviso suficiente al vendedor.
DPU (Entregada en Lugar Descargada)	El comprador debe, siempre que se acuerde que tiene derecho a determinar el momento dentro de un plazo acordado y/o el punto para proceder a la recepción en el lugar de destino designado, dar aviso suficiente al vendedor.
DDP (Entregada Derechos Pagados)	El comprador debe, siempre que se acuerde que tiene derecho a determinar el momento dentro de un plazo acordado y/o el punto para proceder a la recepción en el lugar de destino designado, dar aviso suficiente al vendedor.
FAS (Franco al Costado del Buque)	El comprador debe dar aviso suficiente al vendedor de cualquier requisito de seguridad relacionado con el transporte, del nombre del buque, del punto de carga y, si la hay, de la fecha de entrega seleccionada dentro del plazo acordado.
FOB (Franco a Bordo)	El comprador debe dar aviso suficiente al vendedor de cualquier requisito de seguridad relacionado con el transporte, del nombre del buque, del punto de carga y, si la hay, de la fecha de entrega seleccionada dentro del plazo acordado.
CFR (Costo y Flete)	El comprador debe, siempre que se acuerde que tiene derecho a determinar el momento del embarque de la mercancía y/o el punto para recibir la mercancía en el puerto de destino designado, dar aviso suficiente al vendedor.
CIF (Costo, Seguro y Flete)	El comprador debe, siempre que se acuerde que tiene derecho a determinar el momento del embarque de la mercancía y/o el punto para recibir la mercancía en el puerto de destino designado, dar aviso suficiente al vendedor.



## DOCUMENTACIÓN CITADA

### I. BIBLIOGRAFÍA CITADA

#### 1. Monografías, libros y capítulos de libro.

ALBADALEJO, Manuel y otros, *Comentarios al Código Civil y Compilaciones forales*, Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado EDERSA, 1989, Tomo XV, Vol. I.

ALCOVER GARAU, Guillermo, *La transmisión del riesgo en la compraventa mercantil. Derecho español e internacional*, Madrid, Editorial Civitas S.L, 1991, 320 p, ISBN 978-84-7398-897-1.

ALVAREZ GONZÁLEZ, Santiago, *Condiciones generales de la contratación internacional*, Madrid, Editorial La Ley, 1992, 188 p, ISBN 978-84-7695-0999-9.

BASOREDO-OTZERINJAUREGI, Irati, *La asignación del riesgo de la contraprestación en la compraventa internacional por tipo de mercancía y modelo de contrato*, 1º edición, Cizur Menor (Navarra), Thomson Reuters, Aranzadi, 2018, 268 p, ISBN 978-84-9197-445-1.

BERCOVITZ RODRIGUEZ CANO y otros, *Contratos mercantiles*, Navarra, Editorial Thomson- Aranzadi, 2004, ISBN: 978-84-9014-404-6 (Obra completa).

BERMUDEZ, José Rafael y MADRID MARTÍNEZ, Claudia, *Usos y Costumbres, más allá del arbitraje y la lex mercatoria*, Libro homenaje al Profesor Alfredo Morles Hernández, (Coord. A. Uzcátegui y J. Rodríguez), Caracas, Universidad Católica Andrés Bello, Universidad de los Andes, Universidad Central de Venezuela, Universidad Monteavila, Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2012, Vol. I, Temas Generales de Derecho Mercantil, pp. 285-337.

CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis y CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier, *Derecho Internacional Privado*, 17º edición, Granada, Editorial Comares, 2017, Vol. I, 664 p, ISBN 978-84-9045-675-0.

CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis y CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier, *Derecho Internacional Privado*, 17º edición, Granada, Editorial Comares, 2017, Vol. II, 1536 p, ISBN 978-84-9045-676-7.

CAMPUZANO DIAZ, Beatriz, *La repercusión del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 en el ámbito de la compraventa internacional de mercaderías: estudio de su aplicación y de sus relaciones con la norma de conflicto y la nueva lex mercatoria*, Sevilla, Secretariado de publicaciones de la Universidad de Sevilla, 2000, Serie derecho nº 84, ISBN 84-472-0563-0.

Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, *Principios sobre la elección de derecho aplicable en materia de contratos comerciales internacionales, aprobados el 19 de marzo de 2015*, La Haya, 2016, ISBN 978-94-90265-69-4, disponible en: <https://assets.hcch.net/docs/21356f80-f371-4769-af20-a5e70646554b.pdf>.

Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, *Recopilación de usos, costumbres y practicas mercantiles seguidas en España*, Madrid, Editorial Imprenta Héroes, 1964, 1391 p, Depósito legal 12300-1964 HP 29.

DE CASTRO y BRAVO, Federico, *El negocio jurídico*, Edición 2016, Madrid, Editorial Civitas, 1985, p 550, ISBN 978-84-7398-322-8.

DE DIEGO Y GUTIERREZ, Felipe Clemente, *Discurso de la Academia de Jurisprudencia de El uso, usos sociales y convencionales en el Código Civil español, 10 de enero de 1918*, Madrid, Imprenta Clásica Española, Glorieta de Chamberí, 1918.

DÉRAINS, Yves y GHESTIN, Jacques, *La Convention de Vienne sur la vente internationale et les incoterms*, Paris, Droit des Affaires, Centre de droit des obligations de l'Université de Paris, I, L.G.D.J, 1990.

DEUMIER, Pascale, *Le droit spontané, Recherches juridiques*, Paris, Ed. Economica, 2002, 466 p, ISBN 2-7178-4244-6.

DÍEZ DE VELASCO, Manuel, *Instituciones de Derecho Internacional Público*, edición nº 18, Madrid Editorial Tecnos, 2013, Vol. 1, 1208 p, ISBN 978-84-3095-341-7.

DÍEZ PICAZO y PONCE DE LEON, Luis, *La compraventa internacional de mercaderías*, Madrid, 1º edición, Editorial Civitas, 1998, 764 p, ISBN 978 8447010011.

DÍEZ PICAZO y PONCE DE LEON, Luis, *Comentario de la Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías. Director y Coordinador, Comentarios al artículo 9*, Madrid, Editorial Civitas, 1998, ISBN 978 8447010011.

ESPINAR VICENTE, José María, *Monografías de Derecho Internacional Privado, Teoría general*, Madrid, Universidad de Alcalá, Servicio de publicaciones de la U.A.H, Eurolex S.L, 2000, Vol. I, ISBN 84-8138-416-X.

ESPLUGUES MOTA, Carlos y otros *Contratación Internacional. Doctrina, jurisprudencia, formularios y legislación*, Valencia, Editorial Tirant lo Blanch, 1994, 910 p, ISBN 84-8002-151-9.

ESPLUGUES MOTA, Carlos, PALAO MORENO, Guillermo, ESPINOSA CALABUIG, Rosario, FERNÁNDEZ MASIÁ, Enrique y otros, *Derecho del comercio internacional*, Valencia, Editorial Tirant lo Blanch, 2003, 390 p, ISBN 84-8442-903-2.

## Bibliografía

ESPLUGUES MOTA, Carlos, BARONA VILAR, Silvia y HERNÁNDEZ MARTÍ, Juan, *Derecho del comercio internacional*, octava edición, Valencia, Editorial Tirant Lo Blanch, 2017, 445 p, ISBN 978-84-9169-405-2.

ESPLUGUES MOTA, Carlos, IGLESIAS BUHIGAS, José Luis, y PALAO MORENO, Guillermo, *Derecho Internacional Privado*, 12º edición, Valencia, Editorial Tirant Lo Blanch, 2018, 701 p, ISBN 978-84-9190-658-2.

EISEMANN, Frédéric, *Los usos de la venta comercial internacional*, Madrid, Servicio de estudios económicos, Banco exterior de España, 1979, ISBN 84-500-3074-9.

EISEMANN, Frédéric, *Usages de la vente commerciale internationale, Incoterms : Aujourd'hui et demain*, 2º edición, Paris, Ed. Júpiter, 1980, 36 p, ISBN 2-7060-0000-7 (Br):105 F.

FÉRNANDEZ ROZAS, José Carlos y ARENAS GARCÍA, Rafael, *Derecho de los negocios internacionales*, 5º edición, Madrid, Editorial Iustel, Portal Derecho S.A, 2016, ISBN 978-84-9890-215-0.

FÉRNANDEZ ROZAS, José Carlos, *Ius Mercatorum. Autorregulación y unificación del Derecho de los Negocios Transnacionales*, Madrid, Colegios Notariales de España, Consejo general del Notariado, 2004, 539 p, ISBN 978-84-9517-638-7.

FÉRNANDEZ ROZAS, José Carlos y SANCHEZ LORENZO, *Derecho Internacional Privado*, 10º edición, Madrid, Editorial Civitas, 2018, 876 p, ISBN 978-84-9197-710-0.

FERRARI, Franco, *Fuentes aplicables a la compraventa internacional de mercaderías*, Barcelona, Col.legi de Notaris de Catalunya, Editorial Bosch, noviembre 2009, ISBN 978-9790-536-7.

FRITZ, Frédéric, *Réception de la lex mercatoria dans la Convention de Vienne de 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises : le cas des principes généraux*, National library of Canada, 1998, ISBN 0-612-41903-7, disponible en : [www.collectionscanada.gc.ca/obj/s4/f2/dsk1/tape10/PQDD\\_0001/MQ41903.pdf](http://www.collectionscanada.gc.ca/obj/s4/f2/dsk1/tape10/PQDD_0001/MQ41903.pdf).

GARCÍA-AMIGO, Manuel, *Condiciones generales de los Contratos*, Madrid, Editorial Revista de derecho privado, Serie J- Monografías prácticas de derecho español 1969, Vol. XLIII, ISBN 978 8471301 505.

GARCIMARTIN ALFEREZ, Francisco J, *Derecho Internacional Privado*, 4º edición, Madrid, Editorial Civitas, 2017, 517 p, ISBN 978-84-9152-850-0.

GONDRÁ ROMERO, José María, *Derecho Mercantil*, Introducción (Concepto, sistema, Fuentes). Madrid, Servicio de Publicaciones de la Universidad Complutense de Madrid, 1992, Vol. I, ISBN 978-8486926335.

GUARDIOLA SACARRERA, Enrique, *La compraventa internacional y los Incoterms*, 4º edición, Barcelona, Centro de estudios de economía comercial, Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación, 1988.

GUARDIOLA SACARRERA, Enrique, *La compraventa internacional*, 2º edición, Barcelona, Editorial Bosch, 2001, 426 p, ISBN 10: 8476768249; ISBN 13:9788476768242.

HONNOLD, John O, *Derecho Uniforme sobre compraventas internacionales (Convenio de Naciones Unidas de 1980)*, Madrid, Edersa, Editorial Revista de derecho privado, Editoriales de derechos reunidos S.A, 1987, ISBN 84-7130-577-1.

ILLESCAS ORTIZ, Rafael y PERALES VISCASILLAS, Pilar, *Derecho Mercantil internacional. El derecho uniforme*, Madrid, Editorial Centro de Estudios Ramón Areces S.A, Universidad Carlos III de Madrid, 2003, 493 p, ISBN 84-8004-569-8.

Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, (UNIDROIT), *Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales*, 1994, 2004, 2010, ISBN 88- 86449. Primera edición española, Madrid, Editorial La Ley, 2012, ISBN 978-84-9020-120, disponible en: [www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/.../integralversionprinciples2010-s.pdf](http://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/.../integralversionprinciples2010-s.pdf) y en: [www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2016/principles2016.e.pdf](http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2016/principles2016.e.pdf) .

JOLIVET, Emmanuel, *Les Incoterms. Étude d'une norme du commerce international*, Paris, Ed. Litet, Groupe Lexis Nexis, Fédération nationale pour le droit de l'entreprise, 2003, 486 p, ISBN-10 : 2711004252, ISBN 13 : 978-2711004256.

KAHN, Philippe, *La vente commerciale internationale*, Paris, Université de Bourgogne, UFR de droit et science politique, Ed. Sirey, 1961, 465 p.

KASSIS, Antoine, *Théorie générale des Usages du Commerce*, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, L.G.D.J, 1984, 602 p.

LACRUZ, J. L y otros, *Elementos del derecho civil*, II. Derecho de obligaciones, Madrid, 5º edición, Editorial Dyckinson, 2012, ISBN 978-84-9031-11-8.

LEFEBVRE, Francis, *Dossiers européens. Vendre en Europe. Aspects juridiques et pratiques*, Paris, Éditions Francis Lefebvre, 1995. ISBN 2-85115-301-3

LEPARD, Brian D, *Customary International Law: A new theory with practical applications*, Cambridge University Press, New York, 2010, 440 p, ISBN 978-0521138727.

MAGNUS, Ulrich y MANKOWSKI, Peter, *European commentaries on private international law, Commentary Brussels I bis regulation*, ECPIL Ottoschmidt, Sellier European law publishers, Edited by Ulrich Magnus and Peter Mankowski, 2016, Vol. 1, ISBN 978-3-504-08008-2.

## Bibliografía

MALINVERNI, Pierre, *Les conditions générales de vente et les contrats-types des chambres syndicales*, Paris, Collection Bibliothèque de Droit Privé, 1978, Tome 154.

MARTÍNEZ CAÑELLAS, Anselmo, *La interpretación y la integración de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías de 11 de abril de 1980*, Biblioteca Comares de Ciencia Jurídica, Editorial Comares S.L, Granada, 2004, ISBN 84-8444-000-0, disponible en: [https://works.bepress.com/anselmo\\_martinez\\_canellas/3/](https://works.bepress.com/anselmo_martinez_canellas/3/).

MEDINA DE LEMUS, Manuel, *Contratos de Comercio Exterior*, 3º edición, Madrid, Editorial Dykinson, 2007, 671 p, ISBN 978-84-9772-999-4.

MORALES TRONCOSO, Carlos y MORENO, Jorge Alberto, *Manual de exportación: elabore usted mismo su plan de negocios*, 2007, 1º edición, Tax Editores.

MOSSET ITURRASPE, Jorge, *Cómo contratar en una economía de mercado*, Buenos Aires, Kubinzal-Culzoni Editores, 1999, 230 p, ISBN 9789507271083.

MURRAY Carole, HOLLOWAY, David, y TIMSON, Daren, *Schmitthoff's EXPORT TRADE. The law and practice of international trade*, 12th edition, Hunt, London Sweet & Maxwell, 2007, ISBN 13 978-0414046078.

Ó CALLAGHAN MUÑOZ, Xavier y MARTÍNEZ GONZÁLEZ, M. Begoña, *Compendio de derecho civil*, 2º edición, Editorial centro de estudios Ramon Areces S. A, 2017, Tomo I: Parte general, 298 p, ISBN 978-84-9961-238-6.

OLE LANDO, Hugh Beale, *Principios de derecho contractual europeo (parte I y II)*, Madrid, Consejo General del Notariado, 2003, ISBN 978-84-9517-631-8.

OLE LANDO Hugh Beale, *Principios de derecho contractual europeo (parte III)*, Madrid, Consejo General del Notariado, 2007, 403 p, ISBN 978-84-9517-660-8. [www.transnational.deusto.es/emttl/documentos/Principles%20of%20European%20Contract%20Law.pdf](http://www.transnational.deusto.es/emttl/documentos/Principles%20of%20European%20Contract%20Law.pdf). <https://www.jus.uio.no/lm/eu.contract.principles.parts.1.to.3.2002/>

OLIVA BLÁZQUEZ, Francisco, *La transmisión del riesgo en la compraventa internacional de mercaderías: el régimen jurídico del Convenio de Viena y sus primeras aplicaciones jurisprudenciales*, Valencia, Editorial Tirant lo Blanch, 2002, 286 p, ISBN 978-84-8442-059-0.

PALMES COMBALIA, Remigi, *Cómo usar bien los Incoterms*, 1º edición, Valencia, IGG Marge S.L, 2005, 218 p, ISBN 13 978-84-8668-430-3.

PAMBOUKIS, CHARALAMBOS, *Mélanges en l'honneur de Paul Lagarde, Le droit international privé : esprit et méthodes, La lex mercatoria reconsidérée*, 2005, Paris, Éditions Dalloz, p 635-661.

PÉREZ- LLORCA, José Pedro, RODRÍGUEZ BENOT, Andrés, BLANCO-MORALES LIMONES, Pilar, GARAU SOBRINO, Federico F, LORENZO GUILLÉN, María Luz,

MONTERO MURIEL, Félix J, RIBÓ LÓPEZ, Ana y otros, *Comentario al Reglamento de la Unión europea 1215/2012 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, Reglamento Bruselas I refundido*, 1º edición, Madrid, Editorial Thomson Reuters Aranzadi, 2016, ISBN 978-84-9098-122-1.

PERPIÑÁ, Juan, *Contribución al estudio de los términos comerciales FOB, FAS, C&F y CIF*, Barcelona, Imprenta La Renaixença, 1925.

RIDGEWAY, George L, *Merchants of Peace: The history of the International Chamber of Commerce*, 2º edición, Imprint Boston: Little, Brown and Co, 1959, 291 p, ASIN B000UIM712.

RODRÍGUEZ BENOT, Andrés, CAMPUZANO DÍAZ, Beatriz, RODRÍGUEZ VÁZQUEZ, Mª Ángeles, YBARRA BORÉS, Alfonso, *Derecho Internacional Privado*, 5º edición, Editorial Tecnos, Madrid, 2018, ISBN 12- 978-84-3097-473-3.

SÁNCHEZ LORENZO, Sixto, *La unificación del derecho contractual europeo vista desde el derecho internacional privado*, Navarra, Cizu Menor, Editorial Thomson-Aranzadi, 2003, Capítulo XVIII, Derecho Patrimonial Europeo p 363-381, ISBN 84-9767-179-1.

SÁNCHEZ LORENZO, Sixto, *De Bruselas a La Haya, pasando por Roma y Viena: la normativa común de compraventa europea*, Liber Amicorum Alegría Borrás, Madrid, Editorial Marcial Pons, 2012, p 821-832, ISBN 978-84-1566-459-8.

SÁNCHEZ LORENZO, Sixto (Coordinador), Arenas García, Rafael y otros, *Cláusulas en los contratos internacionales: redacción y análisis*, 1º edición, Barcelona, Editorial Atelier, Libros jurídicos, 2012, ISBN 978-84-92788-79-8.

SÁNCHEZ LORENZO, Sixto, *La unificación jurídica europea y el Convenio de Roma sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales*, Madrid, Civitas, 1999, p 139-164. Disponible en: <http://digibug.ugr.es/handle/10481/15141>, ISBN 84-470-1319-7.

SÁNCHEZ, Víctor M (director), *Derecho de la Unión Europea*, 4º edición, Barcelona, Editorial Huygens, A Colección Lex Académica, 2017, ISBN 978-84-15663-83-6.

SCHLECHTRIEN & SCHWENZER, *Commentary on the UN Convention of the International Sale of Goods (CISG)*, cuarta edición, Oxford, Edited by Ingeborg Schwenzer, Oxford University Press, 2016, ISBN 9780198723264.

TAMAYO CARMONA, Juan Antonio, *Responsabilidad y riesgo contractual: Normas de la Convención de Viena sobre venta internacional de mercaderías e Incoterms 2000*, Valencia, Editorial Tirant lo Blanch, 2002, 190 p, ISBN 978-84-8442-517-5.

VÁZQUEZ LEPINETTE, Tomás, *La compraventa internacional de mercaderías. Una visión jurisprudencial*, Navarra, Derecho patrimonial, Editorial Aranzadi, S.A. nº 2, 2000. ISBN 84-8410-407-9-

## Bibliografía

YELO FERNÁNDEZ Jaime y ISCAR DE HOYOS, Javier, *Los diferentes tipos de contratos en mercados internacionales, Practicum Comercio Exterior*, Madrid, Editorial Aranzadi, 2016, ISBN 978-84-9099-273-9.

### 2. Revistas jurídicas

AGUILAR GRIEDER, Hilda, “Desafíos y tendencias en el actual Derecho Internacional Privado de los contratos”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, octubre 2012, Vol. 4, nº 2, pp. 23-48, ISSN 1989-4570, disponible en: [www.uc3m.es/cdt](http://www.uc3m.es/cdt).

AGUIRRE ANDRADE, Alix, y MANASIA FERNÁNDEZ, Nelly, “Los Principios Unidroit en las relaciones internacionales comerciales”, *Revista de derecho, División de Ciencias Jurídicas del Norte, Barranquilla*, Colombia, 2006, nº 25, pp. 47-59, ISSN-0121-8697, disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/851/85102502.pdf>

ANDREEVA ANDREEVA, Vèsela, “Jurisprudencia española y comunitaria de Derecho internacional privado , Práctica española : Derecho judicial internacional , Competencia judicial internacional , Compraventa de mercancías entregadas en las instalaciones del vendedor : Reglamento 44/2001 : lugar de cumplimiento de la obligación contractual: Sentencia de la Audiencia Provincial de Zaragoza, núm. 448/2009, de 24 de Septiembre”, *Revista Española de Derecho Internacional REDI*, 2010, Vol. 62, nº1, pp. 218-220, ISSN 0034-9380.

ARENAS GARCÍA, Rafael, “La aprobación por la UE del Convenio de La Haya sobre acuerdos de elección de foro: un cruce de caminos”, *La ley Unión Europea*, 2015, nº 22, pp. 35-45, ISSN-e 2255-551X.

ARROYO MARTÍNEZ, Ignacio y GÓRRIZ LÓPEZ, Carlos “Los efectos de los nuevos Incoterms en las ventas marítimas FOB y CIF”, *Anuario de Derecho Marítimo*, 2011, Vol. 28, pp. 167-190, ISSN-0211-8432.

ASENSIO, Pedro A, “Armonización normativa y régimen jurídico de los contratos mercantiles internacionales”, *Diritto del Commercio Internazionale*, 1998, Vol. 12, nº 4, pp. 859- 893, ISSN 1593-2605.

AZZI, Tristan, “De quelques difficultés d’application de l’article 5.1b) du règlement Bruxelles I en matière des contrats de fourniture de marchandises à fabriquer ou à produire”, *Recueil Dalloz*, 29 Juillet 2010, nº 28, pp. 1837-1841.

BARBERIS, Julio A, “Réflexions sur la coutume international”, *Annuaire français de droit international*, 1990, Vol. 36, pp. 9-46.

BARRERA GRAF, Jorge, “La reglamentación uniforme de las compraventas internacionales de mercaderías (hacia un derecho internacional del comercio)”, *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, 1968, nº 1, pp. 15-40, ISSN-e 0041-8633.

BERGAMI, Roberto, “Incoterms 2010: The newest revision of delivery terms”, *Acta Universitatis Bohemiae Meridionales*, 2012, Vol. 15, Issue 2, 33-40, pp. 33-40, ISSN 1212-3285.

BERGAMI, Roberto, *Incoterms 2010 rules: revisiting the correct usage of the terms*, disponible en: <https://www.shippingsolutions.com/blog/incoterms-2010-rules-revisiting-the-correct-application-of-the-delivery-terms>.

BERMAN, Harold J, “General conditions of delivery of goods between foreign trade organizations of member countries of the Council for Mutual economic aid”, *International and Comparative Law Quaterly*, 1958, pp. 659-690.

BOUZA VIDAL, Nuria, “Aspectos actuales de la autonomía de la voluntad en la elección de la Jurisdicción y de la ley aplicable a los contratos internacionales”, *Cursos de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales*, Vitoria- Gasteiz, 2004, pp. 32-91

BONELL, Michael Joachim y LIGOURI, Fabio, “The UN Convention of the International Sale of Goods: A critical analysis of Current International Case Law”, *Uniform Law Review*, 1997, Part I, Vol. 2 (2), pp. 385-396.

BONELL, Michael “The CISG, European Contract law and the development of a world contract law”, *The American journal of comparative law*, 2008, Vol. 56, pp. 1-28.

BOUT, Patrick X, “Trade usages: article 9 of the Convention of Contracts for the International Sales of Goods”, *Pace Law database on the CISG and International Commercial Law*, 1998, disponible en: <http://www.cisg.law.pace.edu>.

CALDERON MARENCO, Eduardo, “Los Incoterms como instrumento de derecho suave (soft law)”, *Revist@ E-mercatoria*, 2018, Vol. 17, nº 1, pp. 1-36, disponible en: [www.emercatoria.edu.co/PAGINAS/VOLUMEN17/pdf01/197.pdf](http://www.emercatoria.edu.co/PAGINAS/VOLUMEN17/pdf01/197.pdf).

CALVO CARAVACA, Alfonso- Luis y CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier, “Los contratos internacionales y el mito de la nueva “lex mercatoria”, *Estudios sobre contratación internacional*, Madrid, 2006, Colex, pp. 55-80.

CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis, “El Reglamento Roma I sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales. Cuestiones elegidas”, *Cuadernos de derecho transnacional*, octubre 2009, Vol. I, nº 2, pp. 52-130, ISSN 1989-4570, disponible en: [www.uc3m.es/cdt](http://www.uc3m.es/cdt).

CANEDO ARRILLAGA, María Pilar, “Notas breves sobre la Sentencia del TJUE (Sala 4) de 25 de febrero de 2010”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, marzo 2011, Vol. 3 nº 1, pp. 263-269, ISSN 1989-4570, disponible en: [www.uc3m.es/cdt](http://www.uc3m.es/cdt).

CARBALLO PIÑEIRO, Laura, “Comentario a la Sentencia de 25 de febrero de 2010, Asunto C-381/08 Car Trim GmbH contra KeySafety Systems Srl”, *Revista Jurídica de Cataluña*, Jurisprudencia Comunitaria, 2010, nº 3, pp. 915-921.



## Bibliografía

CARDENAS CASTAÑEDA, Fabián Augusto, CASALLAS MÉNDEZ, Óscar Orlando, “Una gran medida de ‘opinio juris’ y práctica estatal al gusto: ¿la receta de la costumbre internacional contemporánea?”, *Anuario Colombiano de Derecho Internacional-ACDI*, 2015, Vol. 8, pp. 87-130, ISSN: 2027-1131, ISSN-e:2145-4493.

CARRASCOSA GONZALEZ, Javier, “Elección múltiple y elección parcial de la ley aplicable al contrato internacional”, *Anales de Derecho*, Universidad de Murcia, 2000, Número 18, pp. 7-40, ISSN 1989-5992.

CASTELLANOS RUIZ, Esperanza, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, 2012, octubre 2012, Vol. 4, n° 2, pp. 93-122, ISSN 1989-4570, disponible en: [www.uc3m.es/cdt](http://www.uc3m.es/cdt).

CEBRIAN SALVAT, María Asunción, “La competencia judicial internacional en defecto de pacto en los contratos de distribución europeos: el contrato de distribución como contrato de prestación de servicios en el Reglamento 44”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, marzo 2013, Vol. 5, n° 1, pp. 125-138, ISSN 1989-4570, disponible en: [www.uc3m.es/cdt](http://www.uc3m.es/cdt).

CEBRIÁN SALVAT, María Asunción, “La competencia judicial internacional residual en materia contractual en España”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, octubre 2017, Vol. 9, n° 2, pp. 127-150, ISSN 1989-4570, disponible en: [www.uc3m.es/cdt](http://www.uc3m.es/cdt), DOI: <http://doi.org/10.20318/cdt.2017.3868>.

CHENG, Bing, “United Nations Resolution in Outer Space: Instant International Customary Law?”, *The Indian Journal of International Law*, 1965, Vol. 5, n° 3, pp. 23-112.

COETZEE, Juana, “Incoterms: development and legal nature. A brief overview”, *Stellenbosch Law Review*, 2002, Vol. 13, n° 1, pp. 115-135

COETZEE, Juana, “Incoterms 2010: codified mercantile custom or standard contract terms?” Lecturer. Department of Mercantile Law, *Stellenbosch University Journal of Commerce Law Review*, 2012, Vol. 23, pp 564-583.

COETZEE, Juana, “The interplay between Incoterms and the CISG”, *Journal of Law and Commerce*, 2013, Vol. 32, n° 1, pp. 1-21, ISSN 0733-2491, DOI 10.5195/jlc.2013.39.

CORTES CABRERA, BÁRBERA ANDREA, “El soft law y su aplicación en el derecho comercial internacional”, *Revista Tribuna Internacional*, 2014, Vol. 3, n° 6, 2014, pp. 55-69, ISSN 0719-210 (versión impresa) y ISSN 0719-482 X (versión en línea).

CUNIBERTI, Gilles, “The three theories of the Lex Mercatoria”, *Columbia Journal of Transnational Law*, 2014, Vol. 59, pp. 369-435, disponible en: [jtl.columbia.edu/three-theories-of-lex-mercatoria/](http://jtl.columbia.edu/three-theories-of-lex-mercatoria/).

CUNIBERTI, Gilles, “La lex mercatoria au XXI<sup>e</sup> siècle. Une analyse empirique et économique”, *Journal du droit International*, CLUNET, Lexis Nexis, 2016, Vol. n° 3, tomo 143, doctrina 6, pp. 765-780, ISSN 0021-8170-3.

DALHUISEN, J. H, “Custom and its revival in transnational private law”, *Duke Journal of comparative & International Law*, 2008, Vol. 18, pp. 339- 370, disponible en: <https://scholarship.law.duke.edu/djcil/vol18/iss2/4/> .

DASSER Felix J, “Incoterms and Lex Mercatoria. Applicability of Incoterms in the absence of party consent”, Publicación de Master of Laws bajo la Dirección de Profesor Harold. J. Berman, *LL.M. Thesis, British Library: DSC* ,1990.

DEL ROSAL FERNÁNDEZ, Ignacio, “Las condiciones de entrega en el comercio español”, *Estudios de economía aplicada*, Vol. 31, n°1, enero 2013, Asociación internacional de economía aplicada, Valladolid, España, ISSN 1133-3197, pp. 1-24.

DEBB GABRIEL, Henry, “Toward universal principles: the use of nonbinding principles in international commercial law”, *International Trade and Business Law Review*, 2014, Vol. 17, pp. 241 a 260.

DE CAROLIS, Daniele, “Some features of the harmonization of International Trade Law”, *Third Millennium, Uniform Law Review*, 2010, Vol. 15, pp. 37-72.

DE LA SIERRA FLORES, M<sup>a</sup>, “Los principios Unidroit como derecho universal de la contratación internacional”, *Congreso Internacional de la Rioja, Contratación y arbitraje internacional*, 17-7-2009, pp. 1-29.

DE LY, Filip, “Sources of International Sales Law: an eclectic model”, *Journal of Law and Commerce*, 2005-2006, Vol. 25, n° 1, pp. 1-17.

DE LY, Filip, “Lex Mercatoria: New Law merchant: Globalization and International Self-Regulation”, *Appelbaum, et al., eds. Rules and Networks*, 2001, pp. 159-188.

DE MIGUEL ASENSIO, Pedro Alberto, “Armonización normativa y régimen jurídico de los contratos mercantiles internacionales”, *Diritto del Commercio Internazionale*, 1998, Vol. 12, n° 4, pp. 859-893, ISSN 2255-551X.

DE MIGUEL ASENSIO, Pedro Alberto, “Cláusulas del contrato que no contienen una designación directa y explícita de un lugar de entrega por el que se determinaría el órgano jurisdiccional competente, 2011/10, Tribunal de Justicia, Sala 3<sup>o</sup>, sentencia de 9 de junio de 2011, asunto C-87/100, Ponente I. Juhász”, *Anuario Español de Derecho Internacional Privado*, Iprolex, 2011, pp. 1071-1073.

DIMATTEO, Larry A, DHOOGHE, Lucien, GREENE, Stephanie, MAURER, Virginia y PAGNATARO, Marisa, “The interpretative turn in International Sales Law: An Analysis of fifteen years of CISG Jurisprudence”, *Northwestern Journal of International Law and Business*, 2004, Vol. 34, pp. 299-440, disponible en:

## Bibliografía

<https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/nwjilb24&div=15&id=&page=>.

DROZ, Georges, A.L, “Delendum est forum contractus ? (Vingt ans après les arrêts De Bloos et Tessili interprétant l’article 5.1 de la Convention de Bruxelles du 27 Septembre 1968)”, *Recueil Dalloz*, 1997, Chron Legis Biblio Tables, pp. 351-356.

EISEMANN, Frédéric, “Incoterms and the British Export trade,” *Journal of business Law*, 1965, Issue 114, ISSN 021-9460.

EÖRSI, Gyula, “General Provisions International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, Galston & Smit ed, Matthew Bender, 1984, chapter 2, pp 2-1 to 2-36, disponible en: <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/eorsi1.html>.

ESPINIELLA MENÉNDEZ, Ángel, “El lugar de entrega de las mercancías en la contratación internacional”, *Anuario Español de Derecho Internacional Privado*, 2008, Tomo VIII, pp. 283-311.

ESTEBAN DE LA ROSA, Fernando, “Delimitación entre contrato de compraventa y el contrato de prestación de servicios - Determinación del lugar de entrega de la mercancía en los contratos que implican el transporte de la mercancía: STJ (Sala 4ª), de 25 de febrero de 2010, asunto C-381/08, Car TRim GmbH y Key-Safety Systems Srl”, *Revista Española de Derecho Internacional*, REDI, 2010, Vol. 62, pp. 204-206.

ESTEBAN DE LA ROSA, Fernando, “Nuevos avances hacia la materialización del foro del lugar de ejecución del Contrato del Reglamento Bruselas I.: La Sentencia del Tribunal de Justicia de 25 de febrero de 2010”, *Diario La Ley*, nº 7392, 2010, Sección Doctrina, 30 de abril 2010, Año XXXI, pp. 1-27.

FAHEY, John H, “The international trade situation. The International Chamber of Commerce”, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 1921, Vol. 94, nº 1, pp. 124-130, disponible en: <https://www.jstor.org/stable/pdf/1014350.pdf>.

FEDI Laurent, “La nouvelle codification des Incoterms® 2010 : entre simplification et rationalisation de la vente maritime internationale”, *DMF-724/2011*, DMR nº 1-2/2012, disponible en : [tps://www.researchgate.net/publication/307639967\\_La\\_nouvelle\\_codification\\_des\\_incotermsR\\_2010\\_entre\\_simplification\\_et\\_rationalisation\\_de\\_la\\_vente\\_maritime\\_internationale\\_de\\_la\\_vente\\_maritime\\_internationale](https://www.researchgate.net/publication/307639967_La_nouvelle_codification_des_incotermsR_2010_entre_simplification_et_rationalisation_de_la_vente_maritime_internationale_de_la_vente_maritime_internationale).

FERNÁNDEZ MASIÁ, Enrique, “Optando por la normativa común de compraventa europea”, *Revista electrónica de estudios internacionales*, (REEI), 2012, nº 23, pp. 1-21, ISSN-e 1697-5197.

FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos, “El derecho del comercio internacional en el contorno de la globalización”, *Revista del Colegio de Notarios del Estado de México*,

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

2000 n° 5, pp. 161-230, disponible en:  
[https://eprints.ucm.es/6869/1/EL\\_DERECHO\\_DEL\\_COMERCIO\\_INTERNACIONAL\\_EN\\_LA\\_GLOBALIZACION.pdf](https://eprints.ucm.es/6869/1/EL_DERECHO_DEL_COMERCIO_INTERNACIONAL_EN_LA_GLOBALIZACION.pdf).

FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos, “Lex Mercatoria y autonomía conflictual en la contratación transnacional”, *Anuario español del Derecho Internacional Privado*, 2004, Tomo IV, pp. 35-78, ISSN 1578-3138.

FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos, “Alternativa conflictual o material en la búsqueda de un derecho contractual europeo más coherente”, *Revista Jurídica Española La Ley*, 2005 II, pp. 1442-1460, disponible en: <https://eprints.ucm.es>.

FERRARI, Franco, “Remarks on the UNCITRAL Digest's Comments on Article 6 CISG”, *Journal of Law and Commerce*, 2005-2006, Vol. 25, pp. 13-37, disponible en: <https://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/ferrari13.html>.

FORNER DELAYGUA, Quim, “Changes to jurisdiction based on exclusive jurisdiction agreements under the Brussels I Regulation Recast”, *Journal of Private International Law*, 2015, Vol. 11, n° 3, pp. 379-405, DOI 10.1080/17441048.2015.1104822.

FRANZINA, Pietro y DE FRANCESCHI, Alberto, “Jurisdiction over sales contracts under the Brussels I regulation: the relevance of standard trade terms”, *IHR, Internationales Handelsrecht*, 2012, n° 4, pp. 137-148.

FRÉCON, Alain, “Practical considerations in drafting F.O.B terms in International Sales”, *International Tax & Business Lawyer*, 1985, Vol. 3, pp. 346 a 369.

FREDRIKSSON, Emma y RAPPESTAD, Nichole, *Reducing risks and costs when working with Incoterms in purchasing within the Asia-Pacific Region*, Jökönping University, 2016, disponible en: <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:940954/FULLTEXT01.pdf>

GAILLARD, Emmanuel, “La distinction des principes généraux de droit et des usages du commerce international”, *Études offertes à Pierre Bellet*, 1991, Ed. Littet, pp. 203-217.

GAILLARD, Emmanuel, “Transnational Law: A legal system or a Method of Decision Making?”, *Arbitration International*, 2001, Vol. 17, n° 1, pp. 59-72, disponible en: [https://www.arbitrationicca.org/media/4/16644703895537/media012178525391230transnational\\_law\\_eg.pdf](https://www.arbitrationicca.org/media/4/16644703895537/media012178525391230transnational_law_eg.pdf).

GALLANT, Paul, *Get to know Incoterms and avoid costly misunderstandings when sending your products overseas*, 9 de mayo 2014, disponible en: <https://www.canadianbusiness.com/economy/how-to-ship-on-the-right-terms/>.

GÉLINAS, Fabien, “Codes, Silence et harmonie- Réflexions sur les principes généraux et les usages du commerce dans le droit transnational des contrats”, *Les cahiers de Droit*, 2005, Vol. 46, n° 4, pp. 941-960.

## Bibliografía

- P. GILLETTE, Clayton, "Harmony and Stasis in Trade Usages for International Sale", *Virginia Journal of International Law*, 1999, Vol. 39, pp. 707-740.
- P. GILLETTE Clayton, "The Law merchant in the modern age: Institutional design and International Usages under the CISG", *Chicago Journal of International Law*, 2004, Vol. 5, n° 1, Article 12, pp. 157 a 179.
- GOODE, Roy, "Reflections on the harmonization of commercial law", *International Uniform Law Review*, 1991, pp. 54-75. ISSN 1124-3695.
- GOODE, Roy, Rule, "Practice and pragmatism in transnational commerce law", *International and Comparative Law Quarterly*, 2005, Vol. 54, n° 3, pp. 539-562.
- GOLDMAN, Berthold, "La lex mercatoria dans les contrats et l'arbitrage internationaux ; réalité et perspectives", *Travaux du comité français de droit international privé*, 1980, Vol. 2, no 1977, pp. 221-270.
- GÓRRIZ LÓPEZ, Carlos, "Los Incoterms 2000", *Anuario de Derecho marítimo*, 2000, Vol. 17, pp. 235-261.
- GÓRRIZ LÓPEZ, Carlos, Profesor de Derecho Mercantil, Universidad Autónoma de Barcelona, "Reglas Incoterms 2010", Ponencia de 18-11-2010 en la CCI de Barcelona, recuperado de: [http://www.cambrabcn.org/c/document\\_library/get\\_file?folderId=14268&name=DLFE-98626.pdf](http://www.cambrabcn.org/c/document_library/get_file?folderId=14268&name=DLFE-98626.pdf), 2011.
- GRAFFI, Leonardo, "Remarks on trade usages and business practices in international sales law", *Belgrade Law Review* 2011, n° 3, pp 102-123, accesible también en: *JL & Com., Journal of Law and commerce*, 2010, Vol. 29, pp. 273-296.
- GUARRO, Alejandro M, "Reconciliation of Legal Traditions in the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods", *International Lawyer*, 1989, n° 23, pp. 443-483.
- GUZMÁN BRITO, Alejandro, "El fundamento de validez de la costumbre como fuente del derecho", *Revista chilena del derecho*, 1995, Vol. 22, n° 3, ISSN 0716-0747, pp. 623-628, ISSN 0716-0747.
- GUZMÁN ESCOBAR, José Vicente, "Incoterms 2000. Sus relaciones con los contratos de transporte y Seguro", *Revista de derecho privado*, 2001, n° 7, pp. 51 a 65.
- GUZMÁN ZAPATER, Mónica, "El lugar de ejecución de los contratos internacionales como criterio determinante de la competencia judicial", *La Ley*, CE n° 24, 1987, pp. 1-4.
- HEREDIA CERVANTES, Iván, "El nuevo foro contractual del Reglamento 44/2001", *Civitas Revista española de Derecho Europeo*, n° 9, 2004, pp. 55-84.
- HEUZÉ, Vincent, "De quelques infirmités congénitales du droit uniforme : l'exemple de l'article 5.1 de la Convention de Bruxelles du 27 septembre 1968", *Revue Critique du droit international privé*, 2000, Vol. 89, n° 4, pp. 595-639.

HONNOLD, John O, “The draft convention on contracts for the International Sale of Goods. An overview”, *American Journal of Comparative Law*, 1979, Vol. 27, pp. 223-231, disponible en: [www.jus.iuo.no/pace/en/pdf/the\\_draft\\_convention\\_cisg\\_an\\_overview.john/honnold.landscape.letter.pdf](http://www.jus.iuo.no/pace/en/pdf/the_draft_convention_cisg_an_overview.john/honnold.landscape.letter.pdf).

HONNOLD, John O, “Reflections on the harmonization of Commercial Law”, *Uniform Law Review*, 1991, Vol. 19, pp. 54-74.

HOYA, Thomas, QUIGLEY JR, John B, “Comecon 1968 General Conditions for the Delivery of Goods”, *Ohio State Law Journal*, 1970, Vol. 31, pp. 1-51

HUAMAN SIALER, Marco Antonio, “Comentarios a las innovaciones de los Incoterms 2010”, *LEX n° 12*, 2013, año XI, Vol. 12, pp. 325-346, ISSN 1991-1734.

HUET, Jérôme, “Introduction au droit de la vente internationale de marchandises”, *Victoria University Wellington Law Review* 1996, Vol. 26, pp. 159 -190.

IGLESIAS VÁZQUEZ, María del Ángel, “Globalización, globalización jurídica, Global Law y Derecho Internacional Privado”, *Cuadernos de derecho Transnacional*, Marzo 2017, Vol. 9, n° 1, pp. 215-235, ISSN 1989-4570, disponible en: [www.uc3m.es/cdt-DOI:https://doi.org/10.20318/cdt.2017.3619](http://www.uc3m.es/cdt-DOI:https://doi.org/10.20318/cdt.2017.3619).

JIMÉNEZ BLANCO, Pilar, “Comentario a la Sentencia del Juzgado de Primera Instancia n° 1 de Tolosa (Guipúzcoa), de 13 de enero de 1997”, *REDI*, 1998, Vol. L 1998, n° 1, Sección coordinada por José Carlos Fernández Rozas y M<sup>a</sup> Victoria Cuartero Rubio, pp. 279-281.

JIMÉNEZ, Guillermo, “The international Chamber of Commerce: supplier of standard and instruments for international trade”, *Uniform Law Review*, 1996, Vol. 1, n° 2, pp. 284-299.

JOHNSON, William P, “The hierarchy that wasn't there: elevating “Usage” to its rightful position for contracts governed by CISG”, *Northwestern Journal of International Law & Business*, 2011, Vol. 32, Issue 2, pp. 263-301

JOHNSON, William P, “Analysis of Incoterms as usage under article 9 of the CISG”, *University of Pennsylvania Journal of International Law*, 2013, Vol. 35, Issue 2, pp. 379-432.

J. SCHAEFER, THOMAS, *Incoterms® Use in Buyer-Seller Relationships: a Mixed Methods Study*, 2017, Dissertation 692, University of Missouri-St. Louis, IRL @UMSL, pp.1-289, disponible en: <https://irl.umsl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1666&context=dissertation>

KAHN, Philippe, “La Convention de Vienne du 11 d’avril de 1980 sur les contrats de vente de marchandises”, *Revue Internationale de Droit comparé*, 1981, Vol. 33, n° 4, pp. 951-986.

## Bibliografía

KORZHEVSKAYA, Anzhela, “Do we still need a convention in the field of harmonization of the International Commercial Law?”, *Brics Law Journal*, 2014, Vol. 1, Issue 1, pp. 82 a 97.

KELLY, Dominic, “The International Chamber of Commerce, New Political Economy”, Taylor & Francis Group Ltd Routledge, 2005, Vol. 10, nº 2, pp. 259-273, ISSN 1356-3467, disponible en: [www.bollettinoadapt.it/old/files/document/18086KELLY\\_2005.pdf](http://www.bollettinoadapt.it/old/files/document/18086KELLY_2005.pdf).

KELLY, Dominic, “The International Chamber of Commerce as a diplomatic actor”, *Diplomatic Studies Program, Discussion Papers*, 2000, Centre for the Study of Diplomacy, University of Leicester, nº 67, pp. 1-21, ISSN 1363-7800.

KELSEN, H, “Théorie du droit international coutumier”, *Revue Internationale de la théorie du droit*, 1939, Vol. 1, nº 4, pp. 253-274.

LAZAR, Anca, “The Incoterms rules and their importance”, *Juridical Tribune*, 2011, Vol. I, Issue I, pp. 143- 151, disponible en: <https://econpapers.repec.org/scripts/redir.pf?u=http%3A%2F%2Fwww.tribunajuridica.eu%2Farhiva%2FAn1v1%2Fn1%2Fart%25208eng.pdf;h=repec:asr:journl:v:1:y:2011:i:1:p:143-151>.

LE GOFF, Pierrick, “Global Law: A legal phenomenon emerging from the process of Globalization”, *Indiana Journal of Global Legal Studies*, 2007, Vol. 14, nº 1, pp. 119-148.

LEIBLE, Stefan, “La importancia de la autonomía conflictual para el futuro del derecho de los contratos internacionales”, *Cuadernos de derecho transnacional*, 2011, Vol. 3, nº 1, pp. 214-233, ISSN 1989-4570, disponible en: [-www.uc3m.es/cdt](http://www.uc3m.es/cdt).

LENG SUNG, Chan, “Interpreting an international sale contract, Presented in Celebrating Success: 25 Years United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 2005”, (Collation of Papers at UNCITRAL -SIAC Conference 22-23 September 2005, Singapore), published and copyright by the *Singapore International Arbitration Centre* at 67-88. Reproduced with permission of the SIAC.

LOPEZ AZCONA, Aurora, “La europeización del derecho civil: crónica de un proyecto inconcluso”, *Actualidad Jurídica Iberoamericana*, IDIBE, 2018, nº 8, pp. 475-542, ISSN 2386-4567.

LÓPEZ RUIZ, Francisco, “Notas sobre la nueva Lex Mercatoria”, *RDMF Revista de Derecho del Mercado Financiero*, 2007, Vol. 1, pp. 1-15, accesible en: [rdmf.wordpress.com](http://rdmf.wordpress.com).

LORENTE MARTÍNEZ, Isabel, “La fundamentación económica del foro especial en materia contractual contenido en el artículo 7.1b) guion primero del Reglamento Bruselas I bis”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, 2016, Vol. 8, nº 2, pp. 278-291. ISSN 1989-4570, disponible en: [www.uc3m.es/cdt](http://www.uc3m.es/cdt).

LÓPEZ- TARRUELLA MARTÍNEZ, Aurelio, “La regulación de los contratos internacionales en la Unión Europea”, *Agenda Internacional XXII*, 2015, nº 33, pp. 167-189, ISSN 1027-6750.

LLUELLES, Didier, “Du bon usage de l’usage comme source des obligations implicites”, *Revue Juridique Themis*, 2001, Université de Montréal, pp. 87-116, accesible en : <https://ssl.editionsthemis.com/uploaded/revue/article/rjtvol36num1/lluelles.pdf>.

M. JOHNSON, Vanessa, “Codification of the lex mercatoria: friend or foe?”, *Law and business review of the Americas*, 2015, Vol. 21, pp. 151-169.

MAGALLÓN ELÓSEGUI, Nerea, “Nuevas pautas del TJUE para la identificación del lugar de entrega de las mercancías en las compraventas internacionales a distancia”, *Revista electrónica de Estudios Internacionales (REEI)*, 2012, Vol. 23, pp. 1-13, disponible en: [www.rei.org](http://www.rei.org).

MARTEL, David, “Le rôle des usages commerciaux internationaux dans la détermination du lieu de livraison des marchandises”, *La Semaine Juridique, édition générale*, 19 de septiembre 2011, nº 38, pp. 1659-1666.

MARÍN LÓPEZ, Antonio, “La unificación del Derecho Mercantil Internacional”, *Revista española del Derecho internacional, REDI*, 1969, Vol. XXII, pp. 131-151.

MASCAREÑO, Aldo, “Justicia global y Justicia Sectorial en la Sociedad Mundial. Momentos de universalidad de la Lex Mercatoria”, *Dilemata, año 5, 2013*, nº 13, pp. 45-68, ISSN 1989-7022.

MASEDA RODRÍGUEZ, Javier, “Algunas consideraciones respecto a los artículos 5.1 y 17 del Convenio de Bruselas de 27 de septiembre de 1968, Comentario a la Sentencia del TJCE de 20 de febrero de 1997”, *La ley. Revista jurídica española de doctrina, jurisprudencia, y bibliografía*, 1997, Vol. 3, D-145, pp. 1173-1777.

MERRETT, Louise, “Place of delivery in International Sales Contract”, *The Cambridge Law Journal*, 2008, Case notes, pp. 244-246.

MICHAELS, Ralf, “The Unidroit Principles as global background law”, *Uniform Law Review*, 2014, Vol. 19, pp. 643-668, disponible en: [https://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=6058&context=faculty\\_scholarshp](https://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=6058&context=faculty_scholarshp).

MORENO RODRÍGUEZ, José A, “Los principios de La Haya y el derecho no estatal en el arbitraje comercial internacional”, *Revista jurídica*, 2012, Vol. 2, nº 29, pp. 30-62.

MURRAY, Daniel E, “Risk of loss of goods in transit: a comparison of the 1990 INCOTERMS with terms from other voices”, *University of Miami Inter- American Law review*, 1991, Vol. 23, nº 1, pp. 93-130.



## Bibliografía

MUSTILL, J, "The New Lex Mercatoria: The First Twenty-five years", *Arbitration International*, 1988, Vol. 4, n° 2, pp. 67-84.

NASSAR GUIER, Edgar, "El marco jurídico del contrato de compraventa internacional", *Revista de las Ciencias Jurídicas*, 1997, Vol. 84, pp. 25- 45, ISSN 0034-7787.

ORÓ MARTÍNEZ, Cristian, "El artículo 5.1.b) del Reglamento Bruselas I: examen crítico de la Jurisprudencia reciente del Tribunal de Justicia", *Indret, Revista para el análisis del derecho*, 2013, Vol. 2, pp. 1-25, disponible en: [www.indret.com](http://www.indret.com).

ORTI VALLEJO, Antonio, "Concepto de incumplimiento del contrato, exoneración e incumplimiento justificado", *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, 2016, Vol. 7, pp. 27-64, BIB 2016/21327, ISSN 2174-1840.

OSTOJA LÓPEZ ALFARO, Alfredo, "Compraventas marítimas internacionales. Contratos FOB y CIF", *Derecho PUCP, Revista de la Facultad de derecho*, 1973, n° 31, pp. 94-122.

OVIEDO ALBÁN, Jorge, "El carácter internacional y la interpretación uniforme de la Convención de las Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías", UNAM Instituto de Investigaciones Jurídicas, *Boletín Mexicano de Derecho comparado*, 2012, Vol. 45, n° 133, pp. 253-282.

OVIEDO ALBÁN, Jorge, "Usages and practices in contracts for the international sale of goods", 2017, *Universitas Bogotá*, Vol. 135, pp. 255-282, ISSN 0041 9060.

PABLO ROMERO GIL-DELGADO, María Concepción, "Avances en la aplicación de los Principios Unidroit sobre los contratos internacionales. Cláusulas modelo para los contratantes", *Cuadernos de Derecho Transnacional*, 2014, Vol. 6, n° 1 pp. 253-268. ISSN 1989, 4570 disponible en: [-www.uc3m.es/cddt](http://www.uc3m.es/cddt).

PAMBOUKIS, Charalambos, The concept and function of Usages in the United Nations Convention on International Sale of goods, *Journal of Law and Commerce*, 2005, Vol 25, p 107-131, disponible en: <https://www.uncitral.org/pdf/english/CISG25/Pamboukis.pdf>.

PENADÉS FONTS, Manuel, "Commercial choice of law in context: looking beyond Rome," *The Modern Law Review*, 2015, Vol. 78, n° 2, pp. 241-295.

PERALES VISCASILLAS, Pilar, "El derecho uniforme del comercio internacional: los Principios Unidroit", *The Arizona Journal of International and Comparative Law*, 1996, Vol.13, n° 2, disponible en <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/pcci.html>.

PERALES VISCASILLAS, Pilar, "Applicable Law, the CISG, and the future Convention on International Commercial Contracts", *Villanova Law Review*, 2013, Vol. 58, pp. 733-760.

PEÑA VALENZUELA, Daniel, BURGOS PUYO, Andrea, y CASTRO PINZÓN, Adriana, “Contratación electrónica: ¿Es necesaria una convención internacional?”, *REVISTA e- Mercatoria*, 2002, Vol. 1, nº 2, pp. 1-17, ISSN: 1692-3960.

PIQUET, Michel, “Incoterms®2010. Comprendre et bien utiliser les règles”, *Smeci, Journal l’Antenne*, 2011, pp. 1- 46.

PIRODDI, Paola, “Incoterms e luego di consegna dei beni nel regolamento Bruxelles I”, *Rivista di Diritto internazionale Privato e Processuale*, 2011, Vol. 47, nº 4, pp. 939-970.

PITTON, Marie-Camille, “L’article 5.1 b) dans la jurisprudence franco-britannique ou le droit comparé au secours des compétences spéciales du règlement (CE) nº 44/2001”, *Journal du Droit International Clunet*, 2009, Vol. 3, pp. 853-862.

POLANSKI, Paul and JOHNSTON, Robert B, “International Custom as a Source of Law in Global Electronic Commerce”, *Proceedings of the 35<sup>th</sup> Annual Hawaii International Conference on System Sciences IEE*, 2002, pp. 2139-2148.

RADTKE, Christoph Martin, “Le juge du lieu de livraison”, *Revue Lamy du Droit des Affaires*, 2011, nº 64, pp. 63-65, disponible en : [www.lamy-associés.com/fichiers/publi/207\\_1.pdf](http://www.lamy-associés.com/fichiers/publi/207_1.pdf).

RAJSKY, Jerzy, “Le rapprochement et unification du droit dans le cadre du Conseil d’Aide Économique et Mutuelle”, *Revue Internationale de Droit Comparé*, 1976, Vol. 28, nº 28, pp. 461-473.

RAMBERG, Jan, “The 1990 CMI Rules on Electronic Bills of Lading in the context of Electronic Commerce”, *European Transport Law*, 1997, Vol. 32, nº 6, pp. 699 a 702.

RAMBERG, Jan, “To what extent do Incoterms 2000 vary articles 67 (2), 68 y 69?”, *Journal of law and commerce*, 2005, Vol. 25, pp. 219- 222.

RAMBERG, Jan, “Incoterms 2010”, *European Journal of Law Reform*, 2011, Vol. 13, pp. 415-424.

ROTH, William W, Jr, “Incoterms, facilitating trade in the Asian Pacific”, *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, 1997, Vol. 18, nº 3, pp. 731-738.

ROY, Jacques, *Sélection et utilisation des Incoterms dans les entreprises exportatrices québécoises*, disponible en [https://www.researchgate.net/publication/228549826\\_Selection\\_et\\_utilisation\\_des\\_Inco-terms\\_dans\\_les\\_entreprises\\_exportatrices\\_quebecoises](https://www.researchgate.net/publication/228549826_Selection_et_utilisation_des_Inco-terms_dans_les_entreprises_exportatrices_quebecoises).

S. DARANKOUM, Emmanuel, “L’application de la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises par les arbitres de la Chambre de Commerce Internationale en dehors de la volonté des parties est-elle prévisible ?”, *Revue Québécoise de Droit International*, 2004, Vol. 17, nº 2, pp. 1-30.

## Bibliografía

SÁNCHEZ LORENZO, Sixto, “La unificación del derecho comercial internacional”, *Revista Derecho Internacional privado, Globalización y comercio internacional*, Actas de las XX Jornadas de la Asociación española de profesionales del Derecho Internacional y Relaciones Internacionales, Coordinado por Juan Manuel de Faramiñán Albert, 2005, pp. 239-265, ISBN 84-340-1595-1.

SÁNCHEZ LORENZO, Sixto, “La propuesta de Reglamento relativo a una normativa común de compraventa europea y el Derecho internacional privado”, *Anuario Español de Derecho Internacional Privado*, 2011, nº 11, pp. 35-61, disponible en: <http://hdl.handle.net/10481/36673>.

SAMIER Geneviève, “The Hague principles and the choice of a non-state “rules of law” to govern an international commercial contract”, *Brooklyn Journal of International Law*, 2014, Vol. 40, nº 1, pp. 1-31.

SASSOON, David M, “Trade terms and the container revolution”, *Journal of Maritime law and commerce*, 1969, Vol. I, nº 1, pp. 73-84, ISSN 0022-2410.

SCHMITTHOFF, Clive M, “The unification or harmonization of law by means of standard contracts and general conditions”, *International and Comparative Law Quarterly*, 1968, Vol. 17, nº 3, pp. 551-570.

SCHMITTHOFF, Clive, “Unification of the Law of International Trade”, *Journal of Business Law*, 1968, pp. 105-119.

SIERRA FLORES, María, “Los Principios Unidroit como Derecho Universal de la Contratación internacional”, *Congreso Internacional de La Rioja, Contratación y arbitraje mercantil internacional*, 17-07-2009, pp. 1-25, disponible en: [https://eprints.ucm.es/9556/1/PC\\_Congreso\\_Rioja2009\\_Eprint.pdf](https://eprints.ucm.es/9556/1/PC_Congreso_Rioja2009_Eprint.pdf).

SPANOGLE, John A, “Incoterms and UCC, article 2, Conflicts and confusion”, *The International Lawyer*, 1997, Vol. 31, nº 1, pp. 111 a 132.

SONO, Kazuaki, “Uncitral and the Vienna Sales Convention”, *The International Lawyer*, 1984, Vol. 18, nº 1, pp. 7-15.

SYMEONIDES, Symeon, “Party autonomy in International contracts and the multiple ways of slicing the Apple”, *Brooklyn Journal of International Law*, 2014, Vol. 39, nº 3, article 5, pp. 1123-1142.

TAKAHASHI, Koji, “Jurisdiction in matters relating to contract: Article 5 (1) of the Brussels Convention and regulation”, *European Law Review*, 2002, Vol. 27, nº 1/6, pp. 530-550.

TREPPOZ, Edouard, DEUMIER, Pascale y RACINE, Jean-Baptiste, “Les Incoterms et le for contractuel au sens du règlement nº 44/2001/ CE”, *Revue des Contrats*, 2012, pp. 173-178.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

TUO, Chiara E, “Giurisdizione in materia di contratti di merci e Incoterms: la Corte di Cassazione ritorna al passato?”, *Diritto Marittimo*, 2013, Vol. 115, n° 2, pp. 420-437.

TUNC André, “Les Conventions de La Haye du 1er Juillet 1964 portant loi uniforme sur la vente internationale d’objets mobiliers corporels. Une étude de cas sur l’unification du droit”, *Revue Internationale du droit comparé*, 1964, Vol. 16, n° 16, pp. 547-554.

VALIOTI, Zoi, “A comparative examination of the rules on risk under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna 1980) and Incoterms”, *Nordic Journal of Commercial Law*, 2004, Vol. 2, n° 1, disponible en: [www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/valioti1.html](http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/valioti1.html).

VELASCO SAN PEDRO, Luis Antonio, “La Propuesta de Reglamento de Compraventa Europea: cuestiones generales, en especial, su campo de aplicación”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, octubre 2013, Vol. 5, n° 2, pp. 468-480, ISSN 1989-4570, disponible en: [www.uc3m.es/cdt](http://www.uc3m.es/cdt).

VALPUESTA GASTAMINZA, Eduardo, “La propuesta de normativa común de compraventa europea, CESL, Un paso más hacia la unificación del derecho de contratos en la Unión Europea, lastrado por la protección al consumidor”, *Cuadernos de Derecho transnacional*, 2013, Vol. 5, n° 1, pp. 199-216, ISSN 1989-4570, disponible en : [www.uc3m.es/cdt](http://www.uc3m.es/cdt).

WITZ, Claude, “The place of performance of the obligation to pay the price, Article 57 CISG”, *Journal of Law and Commerce*, 2005, Vol. 25, pp. 325-333.

### **3. Recueil des Cours de l’Académie du Droit international (RCADI)**

A. BERMANN, George, “International arbitration and private international law. General Course on Private International Law”, *Recueil des Cours*, 2015, Vol. 381, pp. 53-479.

AUDIT, Bernard, “Le droit international privé en quête d’universalité. Cours Général”, *Recueil des Cours*, 2003, Vol. 305, pp. 1-47.

BASEDOW, Jürgen, “The law of Open societies- Private ordering and public regulation of international relations. General Course on Private International Law”, *Recueil des Cours*, 2012, Vol. 360, pp. 35-479.

BOELE-WOELKI, Katharina, “Unifying and Harmonizing substantive law and the role of conflicts of laws”, *Recueil des Cours*, 2009, Vol. 340, pp. 287-451.

BONELL, Michael Joachim, “The law governing international commercial contracts: hard law versus soft law”, *Recueil des Cours*, 2016, Vol. 388, pp. 9-48.

CAHIER, Philippe, “Changements et continuité du droit international. Cours général de de Droit International Public”, *Recueil des Cours*, 1985, Vol. VI, Libro 195, pp. 21-371.

## Bibliografía

CORDERO MOSS, Giuditta, “Limitations on party autonomy in International Commercial Arbitration”, *Recueil des Cours*, 2014, Vol. 372, pp. 141-319.

DE VISSCHER, Charles, “Cours général de principes de Droit International Public”, *Recueil des Cours* 1954, Vol. II, p 445-552.

DOLINGER, Jacob, “Evolution of principles for resolving conflicts in the field of contracts and torts”, *Recueil des Cours*, 2000, Vol. 283, pp. 187-512.

DOMINICÉ, Christian, “La Société internationale à la recherche de son équilibre”, *Recueil des Cours* 2013, Vol. 370, pp. 9-392.

GAUDEMET-TALLON, Hélène, “Le pluralisme en droit international privé : richesses et faiblesses. Cours Général de droit international privé”, *Recueil des Cours*, 2005, Vol. 312, pp. 23-479.

GONZALEZ CAMPOS, Julio D, “Diversification, spécialisation, flexibilisation et matérialisation des règles de Droit International Privé”, *Recueil des Cours*, 2000, Vol. 287, pp. 9-426.

GUGGENHEIN, Paul, “Contribution à l’histoire des sources du droit des gens, *Recueil des Cours* 1958, Vol. II, pp. 1-79.

HUIR WATT, Horatia, “Aspects économiques du droit international privé. Réflexions sur l’impact de la globalisation économique sur les fondements des conflits de lois et des juridictions”, *Recueil des Cours*, 2004, Vol. 307, pp. 39-356.

KESSEDJIAN, Catherine, “Droit commercial international et droit international privé”, *Recueil des Cours* 2002, Vol. 300, pp. 93-290.

KOHLER, Christian, “L’autonomie de la volonté du droit international privé : un principe entre libéralisme et étatsisme, *Recueil des Cours* 2012, Vol. 359, pp. 299-474.

LAGARDE, Paul, “Le principe de proximité dans le droit international privé contemporain. Cours général de droit international privé”, *Recueil des Cours*, 1986, Vol. 196, 1986, pp. 9-238.

LOQUIN, Éric, “Les règles matérielles internationales”, *Recueil des Cours*, 2006, Vol. I, Libro 322, pp. 21-238.

LOUSSOUARN, Yvon, “Cours général de Droit International Privé”, *Recueil des Cours*, 1973, Vol. II, pp. 270-386.

MATTUCCI, Mario (Secrétaire Général de l’Institut International pour l’Unification du droit privé), “Introduction à l’étude systématique du droit uniforme”, *Recueil des Cours*, 1957, Vol. I, pp. 385-437.

MAYER, Pierre, “Autonomie de l’arbitre international dans l’appréciation de sa propre compétence”, *Recueil des Cours*, 1989, Vol. V, Libro 217, pp. 410-435.

MAYER Pierre, “Le phénomène de la coordination des ordres juridiques étatiques en Droit Privé”, *Recueil des Cours*, 2007, Vol. 327, pp. 9-378.

MORELLI, Gaetano, “Cours Général de Droit International Public”, *Recueil des Cours*, 1956, Vol. I, pp. 436-599.

OPERTTI BADÁN, Didier, “Conflit des lois et Droit Uniforme dans le Droit International Privé contemporain : dilemme ou convergence ?”, *Recueil des Cours*, 2012, Vol. 359, pp. 21-83.

P. PAMBOUKIS, Charalambos, “Droit international privé holistique : Droit uniforme et droit international privé”, *Recueil des Cours*, 2007, Vol. 330, pp. 47-447.

PARRA-ARANGUREN, Gonzalo, “General Course of Private International law : selected problems”, *Recueil des Cours*, 1988, Vol. II, Libro 210, pp. 25-209.

PELICHET, Michel, “La vente internationale des marchandises et le conflit des lois”, *Recueil des Cours*, 1987, Vol. I, libro 201, pp. 17-210.

PHILLIP, Allan, “The Scandinavian Conventions on Private International Law”, *Recueil des Cours* 1959, Vol. I, pp. 240-348.

SEIDL-HOHENVELDERN, Ignaz, “International Economic “soft law”, *Recueil des Cours*, 1979, Vol. II, pp. 169-239.

SKAPSKI, Józef, “Les obligations en droit international privé dans le cadre du commerce extérieur des pays socialistes”, *Recueil des Cours*, 1972, Vol. II, pp. 501-590.

STRENGER, Irineu, “La notion de lex mercatoria en droit du commerce international”, *Recueil des Cours*, 1991, Vol. I, Libro 227, pp. 217-351.

TUNKIN, Grigory I, “Creation of general International law norms, *Recueil des Cours*, 1958, Vol. III, pp. 1-78.

VAN LOON, Hans, “The global horizon of Private International Law”, *Recueil des Cours*, 2015, Vol. 380, pp. 25-108.

VIRALLY, Michel, “Panorama du droit international contemporain. Cours général de Droit International Public”, *Recueil des Cours*, 1983, Vol. IV, pp. 25-369.

VISCHER, Frank, “General Course on Private International Law”, *Recueil des Cours*, 1992, Vol. 232, pp. 21-247.

WEIZUO, Chen, “La nouvelle codification du Droit International Privé Chinois”, *Recueil des Cours* 2012, Vol. 359, pp. 105-278.

#### 4. Publicaciones de la Cámara de Comercio Internacional

Estatutos ICC, 1921, refundados en 2014, disponibles en: <https://iccwbo.org/constitution/>

Publicación ICC 4, *Comité des termes commerciaux*, 1922.

Publicación ICC 16.

Publicación ICC 43, *Termes commerciaux*, 1923.

Publicación ICC 68, Segunda edición de *Trade terms o termes commerciaux*, 1928.

Publicación ICC, *Uniform Customs and Practice for documentary Credits*, 1933.

Publicación ICC, *Termes commerciaux et de l'économie internationale*, 1935, Vol .7 y 8.

Publicación ICC 52, *Incoterms 1936*, 1936.

Publicación ICC 166, *Incoterms 1953*, 1953.

Publicación ICC *UCP 222*, 1961.

Publicación ICC 238, 1962.

Publicación ICC 274, variaciones de los Incoterms de 1967, 1974.

Publicación ICC, *UPC 290*, 1974.

Publicación ICC 342, *World peace through world trade, ICC 1919-1979*.

Publicación ICC 350, *Incoterms 1980*, 1980.

Publicación ICC 515, *UCP 400*, 1984.

Publicación ICC 440/4, Schmitthoff, Clive M, *International Trade Usages*, Special Issue, Institute of International Law and Practice, 1987, Paris, ISBN 92-842-1053-4.

Publicación ICC 486, Informe anual 1989, 1990, ISBN 84-86931-18-5.

Publicación ICC 460, *Incoterms 1990*, 1990.

Publicación ICC, *UCP 500*, 1993.

Publicación ICC 546, ZIEGLER, Alexander von, *Transfer of ownership in international trade*, kluwer law international, 1999, ISBN 978-90-411-3134-8.

Publicación ICC 560, *Incoterms 2000*, ISBN 84 89924 09 0.

Publicación ICC 620, *Guía oficial de la ICC Incoterms 2000*, ISBN 92 842 1269 3.

Publicación ICC 620, E RAMBERG, Jan. *ICC Guide to Incoterms® 2000*, 2000, ISBN 978 9284212699.

Publicación ICC, 496-ES, *modelo de contrato de agencia*, 1991, actualizado en 2015, ISBN 84-89924-120-0.

Publicación ICC 578, *La organización empresarial mundial en 1997*, ISBN 8489924007.

Publicación ICC 610-ES, *La lucha contra la corrupción*, 1999.

Publicación ICC 670-ES, *Guía sobre los certificados de origen internacional*, 2001, ISBN 978-84-89924-44-4.

Publicación ICC 802, *La organización empresarial en 1999*, 1999, ISBN 84-89924-05-8.

Publicación ICC 812 E, *La organización empresarial en 2002*, ISBN 84-89924-18 X.

Publicación ICC 813-E, *Programa de acción, 2003*, DLB 14.603-2003.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Publicación ICC 820-E, *La organización empresarial mundial en 2004*, 2004, ISBN 84-89924-23-6.

Publicación ICC 656-ES, *Modelo de contrato de fusiones y adquisiciones internacionales*, 2004, ISBN 84-89924-32-5.

Publicación ICC 646-ES, *Modelo de contrato de concesión de venta*, 2005, ISBN 84-89924-29-5.

Publicación ICC, *UCP 600/ES*, 2007, ISBN 978-84-89924-33-3.

Publicación ICC 680-ES, *Comentarios sobre las UCP 600*, 2007, 978-84-89924-38-3.

Publicación ICC 845, *ICC en el 2008: logros, objetivos y liderazgo*, 2008, ISBN 978-84-89924-36-9.

Publicación ICC 715-S, *Incoterms 2010*, ISBN 978-84-89924-46-8.

Publicación ICC 720 E, RAMBERG, Jan. *ICC Guide to Incoterms® 2010*, 2011, ISBN 978-92-842-0082-5.

Publicación ICC, 744 E, *Incoterms® 2010, Q&A, Questions and expert ICC guidance on the Incoterms® rules*, ISBN 978-92-842-08183-9.

Publicación ICC 729-E, FRY, Jason, GREENBERG, Simón, MAZZA; Francesca, *The Secretariat's guide to ICC arbitration*, 2012, ISBN 978-82-842-0136-5.

Publicación ICC 850 S, *Reglamentos de arbitraje y de ADR*, 2011, ISBN 978-92-842-0115-0.

Publicación ICC 865-0- SPA, *Reglamento de arbitraje y mediación*, 2012

Publicación ICC, 738-ES, *modelo de Contrato de Compraventa* 2013, ISBN 978-84-89924-54-3.

Publicación de la ICC *Programa de acción 2014*, 2014.

Publicación ICC 869-4 ENG, *ICC Expert Rules, Proposal of experts and neutrals, Appointment of experts and neutrals, administration of expert proceeding*, 2014

Publicación ICC 873-O SPA, *Reglamento relativo a los Dispute Boards*, 2015

Publicación ICC 740, *cláusula anticorrupción*, 2015.

Publicación ICC, *Program of action 2017-2018*, disponible en: [iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2017/03/ICC-programme-of-action-2017-2018.pdf](http://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2017/03/ICC-programme-of-action-2017-2018.pdf).

Publicación ICC 872- 1-SPA, *Reglamento DOCDEX*, mayo 2018

Publicación ICC, *Making Business Work, the International Chamber of Commerce in 2019*.

Publicación ICC 723, *Incoterms® 2020*.



## **II. WEBGRAFÍA CITADA**

### **Cámara de Comercio Internacional**

<http://www.iccwbo.org>.

<http://www.iccspain.org>.

<http://www.iccarbitration.org>.

<https://iccwbo.org/constitution/>.

[www.plancameral.org/camaras\\_internacional-portlet/file/6aace513-94a4-4926-bfb6-5f4b31022dd3](http://www.plancameral.org/camaras_internacional-portlet/file/6aace513-94a4-4926-bfb6-5f4b31022dd3).

Paris 29-08-2003, Business hails Hague jurisdictional treaty draft:

<http://www.iccwbo.org/policy/law/icced/index.html>.

### **Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional**

<http://www.uncitral.org>.

<http://www.uncitral.org/uncitral/es/about/origin.html>.

[https://treaties.un.org/pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg\\_no=X-10&chapter=10](https://treaties.un.org/pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10).

### **Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado.**

<http://www.hcch.net>.

<http://assets.hcch.net>.

Hague Conference on Private International Law, Proceedings of the Twentieth Session (2005), Tome III, Choice of Court, (ISBN 978-9-40000-053-7, Intersentia, Antwerp, 2010, 871pp).

Reseña sobre el Convenio de la Haya 2005, disponible en: <https://assets.hcch.net/docs/74ab4ad3-2963-4064-a985-3f3eea3cfda2.pdf>.

Sobre el estado del Convenio <http://www.hcch.net> y situación actual del mismo: <http://www.hcch.net/index.en.php?act=conventions.status&cid=98>.

### **Instituto de Unificación de Derecho Privado**

<https://www.unidroit.org/>

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

### **Cisg Data Base**

Compendio de Jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías.  
<http://iicl.law.pace.edu/cisg/search/cases>.

### **Unilex**

UNILEX on CISG & UNIDROIT PRINCIPLES INTERNATIONAL CASE LAW & BIBLIOGRAPHY disponible en : <http://www.unilex.info/>.

### III. NORMATIVA CITADA

#### 3.1. Normativa de la Unión Europea

##### a) Tratados

Tratado de funcionamiento de la Unión Europea, (*DOUE* C-83/47 de 30 de marzo de 2010) <https://www.boe.es/doue/2010/083/Z00047-00199.pdf>.

##### b) Convenios

Convenio sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales suscrito en Roma el 19 de junio de 1980, (*DOCE* 266 de 9 de octubre de 1980, p 1-19; *DOUE-L-1980-80371*), <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-1980-80371>. Derogado.

Instrumento de ratificación del Convenio relativo a la adhesión del Reino de España y de la República Portuguesa al Convenio sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, abierto a la firma en Roma el 19 de junio de 1980, hecho en Funchal el 18 de mayo de 1992, (*BOE* 171 de 19 de julio de 1993, pp. 21953-21959, disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/1993/07/19/pdfs/A21953-21959.pdf>).

##### c) Reglamentos de la UE

Reglamento (CE) 44/2001 del Consejo de 22 de diciembre de 2000, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (*DOCE* 12 de 16 de enero de 2001, pp. 1-23), disponible en: <https://www.boe.es/doue/2001/012/L00001-00023.pdf>. Derogado.

Reglamento (CE) 638/2004 del Parlamento europeo y del Consejo de 31 de marzo de 2004 sobre estadísticas comunitarias de intercambios de bienes entre Estados miembros. (*DOUE* 102 de 7 de abril de 2004, pp. 1-8), disponible en: <https://www.boe.es/doue/2004/102/L00001-00008.pdf> .

Reglamento (CE) 593/2008 del Parlamento europeo y del consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (*DOUE* L 177 de 4 de julio de 2008, pp. 6-16), disponible en : <https://www.boe.es/doue/2008/177/L00006-00016.pdf>.

Reglamento (CE) 1071/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de octubre de 2009 por el que se establecen las normas comunes relativas a las condiciones que han de cumplirse para el ejercicio de la profesión de transportista por carretera (*DOUE* 300 de 14 de noviembre de 2009, pp. 51-71), disponible en: <https://www.boe.es/doue/2009/300/L00051-00071.pdf>.

Reglamento (UE) 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (*DOUE* L 351 de 20 de diciembre de 2012, pp. 1-32), disponible en: <https://www.boe.es/doue/2012/351/L00001-00032.pdf>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Reglamento (UE) 96/2010 de la Comisión, de 4 de febrero de 2010 que modifica el Reglamento (CE) 638/2004 del Parlamento europeo y del Consejo, sobre las estadísticas comunitarias de intercambios de bienes entre los países miembros, en lo que respecta al umbral de simplificación, los intercambios comerciales desglosados por características de las empresas, las mercancías y movimientos particulares y los códigos de la naturaleza de la transacción (*DOUE* L 34 de 5 de febrero de 2010, pp. 1-6), disponible en: <https://www.boe.es/doue/2010/034/L00001-00006.pdf> .

Reglamento (UE) 952/2013 del Parlamento y del Consejo, de 9 de octubre de 2013 por el que se establece el Código aduanero de la Unión Europea. (*DOUE* 269 de 10 de octubre de 2013, pp. 1-101), disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2013-82033>.

#### **d) Directivas de la UE**

Directiva 93/13/CEE del Consejo de 5 de abril de 1993, sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores (*DOCE* 95 de 21 de abril de 1993, p 29-3), disponible en : <https://www.boe.es/doue/1993/095/L00029-00034.pdf> .

#### **e) Documentos preparatorios**

##### **Decisiones**

Decisión 2005/790/CE del Consejo, de 27 de abril de 2006, relativa a la celebración del acuerdo entre la Comunidad Europea y el Reino de Dinamarca relativo a la competencia judicial, al reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, (*DOUE* L 120/22 de 5 de mayo de 2006), disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006D0325&from=ES>.

Decisión del Consejo, de 30 de noviembre de 2009, por la que se modifica la decisión 2006/325/CE a fin de establecer un procedimiento para la aplicación del artículo 5, apartado 2 del Acuerdo entre la Comunidad Europea y el Reino de Dinamarca relativo a la competencia judicial, al reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, (*DOUE* 331 de 16 de diciembre de 2009, pp. 24-25) *DOUE-L-2009-82440*, disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2009-82440>.

Decisión del Consejo, de 15 de octubre de 2007, relativa a la firma en nombre de la Comunidad, del Convenio relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, Convenio de Lugano de 2007, (*DOUE* nº 339 de 21 de diciembre de 2007, pp. 1-41), *DOUE L-2007-82413*, disponible en: <https://www.boe.es/doue/2007/339/L00001-00041.pdf> .

Decisión del Consejo, de 26 de febrero de 2009, relativa a la firma en nombre de la Comunidad Europea de Convenio sobre acuerdos de elección de foro. (*DOUE* L 133, de 29 de mayo de 2009, pp. 1-13), disponible en: <https://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:133:0001:0013:ES:PDF>.

## Bibliografía

### Propuestas

Propuesta de Reglamento del Consejo relativo a la competencia judicial, al reconocimiento y a la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil, mercantil. Documento COM 1999, 348 Propuesta de Reglamento del Parlamento europeo y del Consejo relativo a una normativa común de compraventa europea de 11 de octubre de 2011, COM (2011) 635 final, 2011/0284 (COD) (SEC (2011) 1165 final) (SEC (2011) 1166 final), denominada P CESL, disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0635:FIN:es:PDF> y en: <http://ec.europa.eu/justice/contract/files/commonsaleslaw/regulationsaleslawen.pdf>.

Proposal for a regulation of the European Parliament and the Council on the Law applicable to contractual obligations, Rome I, COM 2005., disponible en: [www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004\\_2009/documents/com/com\\_com\(2005\)0650\\_/com\\_com\(2005\)0650\\_en.pdf](http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/com/com_com(2005)0650_/com_com(2005)0650_en.pdf).

### Comunicaciones

Comunicación de la Comisión al Consejo del Parlamento europeo sobre derecho contractual europeo, de 11 de julio de 2001, COM 2001, 398- C5-0471/2001, en *DOCE* C-255 de 13 de septiembre de 2001.

Comunicación al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, el 16 de diciembre de 2014, la Comisión presenta su Programa de trabajo para el año 2015: Un nuevo comienzo [COM (2014) 910 final disponible en: ([http://ec.europa.eu/atwork/pdf/cwp\\_2015\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/atwork/pdf/cwp_2015_es.pdf))]. Entre las retiradas o modificaciones legislativas previstas en el Anexo 2 de la Comunicación, la número 60 contempla una reorientación de la PRCESL “para liberar plenamente el potencial del comercio electrónico en el mercado único digital”, disponible en: ([http://ec.europa.eu/atwork/pdf/cwp\\_2015\\_withdrawals\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/atwork/pdf/cwp_2015_withdrawals_es.pdf), p. 14).

### Informes

Informe de Peter Schlosser de 8 de octubre de 1978 relativo al Convenio de Bruselas. “*Report on the Convention on the Association of the Kingdom of Denmark, Ireland and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland to the Convention on jurisdiction and the enforcement of judgments in civil and commercial matters and to the Protocol on its interpretation by the Court of Justice*”, (*DOCE* C-59 el 5 de marzo de 1979, pp. 71-144), disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:JOC\\_1979\\_059\\_R\\_0071\\_01&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:JOC_1979_059_R_0071_01&from=EN).

Informe de Paul Jenard sobre el Protocolo de 3 de junio de 1971 relativo a la interpretación por el Tribunal de Justicia del Convenio de 27 de septiembre de 1968 sobre la competencia judicial y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (*DOCE* C- 189, de 28 de Julio de 1990 pp. 123-178), disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:C:1990:189:FULL&from=ES>.

Informe sobre la Convención de derecho aplicable a las obligaciones contractuales realizado por Mario Giuliano, Profesor de la Universidad de Milán, y Paul Lagarde, Profesor de la Universidad de Paris I, *Official Journal* C 282, 31/10/1980, pp.1-50,

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31980Y1031\(01\):EN:HTML](https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31980Y1031(01):EN:HTML)

Informe de 6 de noviembre de 2001 sobre la aproximación del derecho civil y mercantil de los estados miembros (COM (2001) 398-C5-0471/2001-2001/2187 (COS)). [www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A5-2001-0384+0+DOC+XML+V0//ES](http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A5-2001-0384+0+DOC+XML+V0//ES).

Informe explicativo de Fausto Pocar, (catedrático de derecho internacional de la universidad de Milan) sobre el Convenio relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil firmado en Lugano el 30 de octubre de 2007, (*DOUE* C-391/1, de 23 de diciembre de 2009), disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=CELEX:52009XG1223\(04\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=CELEX:52009XG1223(04)).

## Dictamen

Dictamen 1/03 del Tribunal de Justicia (Pleno), de 7 de febrero de 2006, disponible en: [curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?docid=85621&doclang=ES](http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?docid=85621&doclang=ES).

Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la “Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a una normativa común de compraventa europea (COM -2011-635 FINAL-2011/0284- COD).

## 3.2. Convenios internacionales

Convención de las Naciones Unidas sobre el reconocimiento y la ejecución de las Sentencias arbitrales extranjeras, hecho en Nueva York el 10 de junio de 1958, disponible en: [https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/NY-conv/XXII\\_1\\_s.p](https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/NY-conv/XXII_1_s.p).

Convenciones Unidroit relativas a las leyes uniformes sobre formación y sobre la compraventa internacional de mercaderías hechas en La Haya, 1 de julio de 1964. ULFIS, *Uniform Law on the formation of contracts for the international sales of goods* y ULIS, *Uniform Law on the International Sales of 1964*, disponible en: <http://www.unidroit.org/english/implement/i-64ulf.htm>.

Convención de las Naciones Unidas sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Nueva York el 14 de junio de 1974, accesible en: <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/limit/limit-conv-s.pdf>.

Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías hecha en Viena, el 11 de abril de 1980 (*BOE* 26, de 30 de enero de 1991, pp. 3170-3179), accesible en: <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>.

Carta de las Naciones Unidas y Estatuto del Tribunal Internacional de Justicia. Declaración unilateral española en aceptación de la jurisdicción obligatoria del Tribunal Internacional de Justicia, (*BOE* 275, de 16 de noviembre de 1990, pp. 33862-33885), *BOE-A1990-27553*, disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/1990/11/16/pdfs/A33862-33885.pdf>. <https://www.icj-cij.org/files/statute-of-the-court/statute-of-the-court-es.pdf>

## Bibliografía

Convención Interamericana sobre Derecho aplicable a los contratos internacionales, suscrita en Méjico D.F el 17 de marzo de 1994 en la Quinta conferencia especializada Interamericana sobre Derecho Internacional Privado (CIDIP-V), disponible en: [www.oas.org/juridico/spanish/tratados/b-56.html](http://www.oas.org/juridico/spanish/tratados/b-56.html).

Convenio de La Haya de 30 de junio de 2005 sobre acuerdos de elección de fuero, disponible en : <https://assets.hcch.net/docs/4ddb0a2b-327d-47c3-89f1-bc15679ffc99.pdf>.

Convención de las Naciones Unidas sobre las comunicaciones electrónicas en los contratos internacionales hecha en Nueva York de 23 de noviembre de 2005., disponible en: [https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/electcom/06-57455\\_Ebook.pdf](https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/electcom/06-57455_Ebook.pdf).

Convenio de las Naciones Unidas sobre el contrato de transporte internacional de mercancías total o parcialmente marítimo, firmado en Rotterdam, el 23 de septiembre de 2009 (Reglas de Rotterdam), disponible en: [www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/transport/Rotterdam\\_Rules/Rotterdam-Rules-S.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/transport/Rotterdam_Rules/Rotterdam-Rules-S.pdf).

### 3.3. Normativa interna

#### Instrumentos de ratificación o adhesión a tratados

Instrumento de adhesión de España al Convenio relativo al contrato de transporte internacional de mercaderías por carretera (C.M.R) hecho en Ginebra el 19 de mayo de 1956, (BOE 109 de 7 de mayo de 1974, pp. 9338-9344), disponible en : <https://www.boe.es/boe/dias/1974/05/07/pdfs/A09338-09344.pdf> .

Instrumento de adhesión de España al Convenio sobre reconocimiento y ejecución de Sentencias arbitrales extranjeras hecho en Nueva York el 10 de junio de 1958, (BOE 164 de 11 de julio de 1977, pp. 15511-15512), disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/1977/07/11/pdfs/A15511-15512.pdf>.

Instrumento de ratificación del Convenio relativo a la adhesión del reino de España y la república portuguesa al Convenio relativo a la competencia judicial y a la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil así como al Protocolo relativo a su interpretación por el Tribunal de Justicia, con las adaptaciones introducidas por el Convenio relativo a la adhesión del reino de Dinamarca, de Irlanda y del Reino Unido de Gran Bretaña y de Irlanda del Norte y las adaptaciones introducidas por el Convenio relativo a la adhesión de la República Helénica, hecho en San Sebastián de 26 de mayo de 1989, (BOE 24 de 28 de enero de 1991), disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/1991/01/28/pdfs/A02910-02928.pdf>

Instrumento de adhesión de España al Convenio internacional sobre el embargo preventivo de buques hecho en Ginebra el 12 de marzo de 1999, (BOE 104 de 2 de mayo de 2011), disponible en: <https://www.boe.es/buscar/pdf/2011/BOE-A-2011-7751-consolidado.pdf>.

Instrumento de ratificación del Convenio para la unificación de ciertas reglas para el transporte aéreo internacional hecho en Montreal el 28 de mayo de 1999 (BOE 122 de 20 de mayo de 2004, pp. 19035-19045), disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2004/05/20/pdfs/A19035-19045.pdf>.

Instrumento de ratificación del tratado entre el Reino de España y la República de El Salvador sobre competencia judicial, reconocimiento y ejecución de sentencias en

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

materia civil y mercantil hecho en Madrid el 7 de noviembre de 2000, (*BOE* 256 de 25 de octubre de 2001, pp. 39150-39153), disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2001/10/25/pdfs/A39150-39153.pdf>.

### **Legislación interna**

Ley orgánica 6/1985 de 1 de Julio del poder judicial (*BOE* 157 de 2 de Julio de 1985, pp. 20632-20678) modificada por ley Orgánica 7/2015 de 21 de julio (*BOE* 174 de 22 de julio de 2015, pp. 61.593- 61.660) última actualización publicada 15 de enero 2019, disponible en: <https://boe.es/buscar/pdf/1985/BOE-A-1985-12666-consolidado.pdf>.  
<https://www.boe.es/boe/dias/2015/07/22/pdfs/BOE-A-2015-8167.pdf>.

Ley 7/1998 de 13 de abril Ley de condiciones generales de la contratación. (*BOE* 89 de 14 de abril de 1998, pp. 12304-12314), disponible en: <https://www.boe.es/buscar/pdf/1998/BOE-A-1998-8789-consolidado.pdf>.

Ley 1/2000 de 7 de enero de Enjuiciamiento Civil (*BOE* 7 de 8 de enero de 2000, p 575-728), última actualización publicada 24 de enero 2019, disponible en: <https://www.boe.es/buscar/pdf/2000/BOE-A-2000-323-consolidado.pdf>.

Ley 60/2003 de 23 de diciembre, de arbitraje, (*BOE* 309 de 26 de diciembre de 2003), última actualización publicada el 6 de octubre 2015, disponible en: <https://www.boe.es/buscar/pdf/2003/BOE-A-2003-23646-consolidado.pdf>.

Ley 15/2009 de 11 de noviembre del contrato de transporte terrestre de mercaderías, (*BOE* 273 de 12 de noviembre de 2009, pp. 94903-94930), disponible en: <https://www.boe.es/buscar/pdf/2009/BOE-A-2009-18004-consolidado.pdf>.

Ley 9/2013 de 4 de Julio por la que se modifica la ley 16/1987 de 30 de Julio de Ordenación de los transportes terrestres y la ley 21/2003 de 7 de julio, de seguridad aérea. (*BOE* 160 de 5 de Julio de 2013, pp. 50239-50289), disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2013/07/05/pdfs/BOE-A-2013-7320.pdf>.

Ley 14 /2014 de 24 de Julio de navegación marítima, (*BOE* 180 de 25 de Julio de 2014, pp. 59193-59311), disponible en: <https://www.boe.es/buscar/pdf/2014/BOE-A-2014-7877-consolidado.pdf>.

Ley 29/2015 de 30 de julio de cooperación internacional en materia civil, (*BOE* 182 de 31 de Julio de 2015, pp. 65906-65942), disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2015/07/31/pdfs/BOE-A-2015-8564.pdf>.

### **Reales Decretos**

Real Decreto 1559/1970 de 4 de junio sobre régimen de comercio y procedimiento de tramitación de las exportaciones, (*BOE* 139 de 11 de junio de 1970, pp. 9141-9147), disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/1970/06/11/pdfs/A09141-09147.pdf>.  
Derogado por el Real Decreto 2426 de 14 de septiembre de 1979.

Real Decreto 2426 de 14 de septiembre de 1979 sobre régimen de comercio y procedimiento de tramitación de las exportaciones, (*BOE* 252 de 20 de octubre de 1979, pp. 24431-24436) disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/1979/10/20/pdfs/A24431-24436.pdf>. Derogado por Real Decreto 2701/85 de 27 de diciembre, (*BOE* 48 de 25 de febrero de 1986, pp. 7246-7247), disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/1986/02/25/pdfs/A07262-07273.pdf>.



### Órdenes ministeriales

Orden del Ministerio de Comercio de 25 de septiembre de 1968 por la que se regulan los procedimientos de tramitación de importación de mercancías, (*BOE* 234 de 28 de septiembre de 1968), disponible <https://www.boe.es/boe/dias/1968/09/28/pdfs/A13862-13866.pdf>. Derogado por orden de 21 de febrero de 1986 (*BOE* 48 de 25 de febrero de 1986), disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/1986/02/25/pdfs/A07262-07273.pdf>.

### Resoluciones

Resolución 27 de junio de 2012 del Departamento de aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia estatal de la Administración tributaria en la que se recoge instrucciones para la formalización del Documento Único Administrativo (DUA), (*BOE* 170 de 17 de julio de 2012, pp. 50945-51219), disponible en : <https://www.boe.es/boe/dias/2012/07/17/pdfs/BOE-A-2012-9482.pdf>, derogada en la actualidad.

Resolución de 12 de Julio de 2011 de la Presidencia de la Agencia Estatal Tributaria por la que se modifica la de 27/1/2009 para la elaboración de las estadísticas de intercambios de bienes entre estados miembros (Sistema Intrastat), (*BOE* 169 de 15 de julio de 2011, pp. 78789-78792), disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2011/07/15/pdfs/BOE-A-2011-12180.pdf>, derogada en la actualidad. El anexo A contenía los Incoterms.

Resolución de 22 de mayo de 2018 del Departamento de aduanas e Impuestos especiales para la Agencia Estatal de la Administración tributaria para la elaboración de las estadísticas de intercambios de bienes entre estados miembros (Sistema Intrastat), (*BOE* 129, de 28 de mayo de 2018 pp. 55071-55097), disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2018/05/28/pdfs/BOE-A-2018-7021.pdf>. El anexo III incluye los Incoterms.

### 3.4. Normativa extranjera

#### *Colombia*

Decreto 410 de 27 de marzo de 1971. Entró en vigor el 1 de enero de 1972. Publicado en el Diario Oficial 33.339 de 16 de junio de 1971, disponible en: [http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo\\_comercio\\_pr030.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_comercio_pr030.html).

Resolución 4240, de 2 de junio de 2000, de la Dirección general de Impuestos y Aduanas nacionales por la cual se reglamenta el Decreto 2685 de 28 de diciembre de 1999, disponible en : [www.mincultura.gov.co/areas/cinematografia/Legislacion/Documents/Resolución%204240%20de%202000.pdf](http://www.mincultura.gov.co/areas/cinematografia/Legislacion/Documents/Resolución%204240%20de%202000.pdf).

#### *Cuba*

Resolución 190 de 3 de mayo de 2001 por el que se aprueba el Reglamento sobre la actividad de Importación y Exportación. Actualizada por Resolución 50/2014 publicada en la Gaceta Oficial nº 13 de la República de Cuba de 12 de marzo de 2014. ISSN

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

1682/7511, disponible en:  
<https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:1Ipep1BvPDUJ:www.camara.cuba.cu/index.php/es/descargas/category/1-negocios%3Fdownload%3D338:go-x-13>.

### ***China***

Ley de la República Popular de China sobre la aplicación de leyes a las relaciones civiles con un elemento de extranjería, adoptada en la sesión 17 del Comité permanente de la XI Asamblea Popular nacional de 28 de octubre de 2010, y que entró en vigor el 1 de abril de 2011.

### ***Francia***

Ley de 1 de Julio de 1901 relativa al contrato de asociación, JO du 2 juillet et rectificatif de 5 juillet 1901, disponible en:  
<https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=LEGITEXT000006069570>.

### ***Gran Bretaña***

Bills of Act Landing, 1855, disponible en: [www.legislation.gov.uk/ukpga/Vict/18-19/111/contents/enacted](http://www.legislation.gov.uk/ukpga/Vict/18-19/111/contents/enacted).

### ***Uruguay***

Tratado del Derecho Civil Internacional, Montevideo (artículos 34-38) de 18 de febrero de 1889, disponible en: <http://normas.diargentina.com/2007/06/Tratado-de-derecho-civil-internacional.html>.

## IV. JURISPRUDENCIA CITADA

### 4.1. Jurisprudencia del Tribunal de la Unión Europea

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 10 de diciembre de 1968, C-7/68, *Caso Comisión de las Comunidades Europeas contra la República Italiana*, ECLI: EU: C: 1968: 51.

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 6 de octubre de 1976, C-12/76, *Caso Industrie Tessili italiana contra Dunlop AG*, ECLI: EU: C: 1976:133.

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 14 de diciembre de 1976, C-24/76, *Caso Estasis Salotti contra Ruewa*, ECLI: EU: C: 1976:177.

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, 9 de noviembre de 1978, C- 23/78, *Caso Meeth contra Glacetal*, ECLI: EU: C: 1978:198.

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 17 de enero de 1980, C-56/1979, *Caso Zelger contra Salinitri*, ECLI: EU: C: 1980:15.

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 24 de junio 1981, C-150/80, *Caso Elefanten Shuch GmbH contra Jacqmain*, ECLI: EU: C: 1981:148.

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 22 de marzo de 1983, C-34/82, *Caso Peters contra Zuid Nederlandse Aannemers vereniging*, ECLI: EU:C: 1983:87.

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 19 de junio de 1984, C- 71/83, *Caso Tilly Russ contra Nova*, ECLI: EU: 1984:217.

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (Sala 5), de 11 de julio de 1985, C-221/84, *Caso Berghoefer contra ASA*, ECLI: EU: C: 1985:254.

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 15 de enero de 1987, C-266/85, *Caso H Shenavai contra K. Kreischer*, ECLI: EU: C:1987: 11.

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 10 de marzo de 1992, C-214/89, *Caso Powell Duffryn contra Petereit*, ECLI: EU: C: 1992:115.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala pleno), de 29 de junio de 1994, C-288/92, *Caso Custom Made Commercial/Stawa Metallbau*, ECLI: EU: C:1994: 268.

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, de 6 de diciembre de 1994, C-406/92, *Caso Tatry contra Maciej Rataj*, ECLI: EU: C: 1994: 400.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Sexta), de 20 de febrero de 1997, C-106/95, *Caso MSG contra Les Gravières Rhénanes*, ECLI: EU: C: 1997:70.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala sexta), de 3 de julio de 1997, C-269/95, *Caso Benincasa contra Dentalkit*, ECLI: EU: C: 1997:337.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala del Pleno), de 16 de marzo de 1999, C-159/97, *Caso Castelleti*, ECLI: EU: C: 1999:142.

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (Sala 5), de 9 de noviembre de 2000, C-387/98, *Caso Coreck Martitime*, ECLI: EU: C: 2000:606.

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (Sala del Pleno), de 19 de febrero de 2002, C 256/00, *Caso Besix contra WABAG y otro*, ECLI: EU: C: 2002: 99.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 25 de julio de 2002 (Sala del Pleno), C-50/00P, *Caso Unión de Pequeños agricultores contra Consejo de la Unión Europea*, ECLI:EU: C: 2002:462.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala 4), de 3 de mayo de 2007, C-386/05, *Caso Color Drack contra Lexx International Vertriebs GmbH*, ECLI: EU: C: 2007: 262.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala 2), de 17 de julio de 2008, C-347/06, *Caso ASM Brescia v/ Anigas*, ECLI: EU: C: 2008: 416.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Gran Sala), de 16 de septiembre de 2008, C-288/07, *Caso Isle of Wight Council y otros*, ECLI: EU: C: 2008:505.

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (Sala 4), de 23 de abril de 2009, C-533/07, *Caso Falco Privatstiftung y Rabitsch*, ECLI: EU: C: 2009: 257.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala 4), de 11 de junio de 2009, C-300/07, *Caso Hans & Christophorus Oymanns*, ECLI: EU: C: 2009: 358.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala 4), de 9 de Julio de 2009, C-204/08, *Caso Rehder contra Air Baltic Corporation*, ECLI: EU: C: 2009: 439.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala 4), de 25 de febrero de 2010, C-381/08, *Caso Car Trim contra Keysafety*, ECLI: EU: C: 2010: 90.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Gran Sala), de 4 de mayo de 2010, C-533/08, *Caso TNT Express Nederland BV contra AXA*, ECLI: EU: C: 2010:243.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala 4), de 20 de mayo de 2010, C-111/09, *Caso CPP Vienna Insurance Group contra Michal Bilas*, ECLI: EU: C: 2010: 290

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Tercera), de 9 de junio de 2011, C-87/10, *Caso Electrosteel Europe contra Edil Centro SpA*, ECLI: EU: C: 2011:375.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Primera), de 13 de diciembre de 2012, C-395/11, *Caso BLV Wohn- und Gewerbebau GmbH contra Finanzamt Lüdenscheid*, ECLI: EU:C: 2012: 799.

Sentencia del Tribunal de la Unión Europea (Sala Primera), de 7 de febrero de 2013, C-543/10 *Caso Refcomp SpA contra AXA Corporate Solutions Assurance S. A y otros*, ECLI: EU: C: 2013:62.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala 5º), de fecha 19 de diciembre de 2013, C-563/12, *Caso BDV Hungary Trading contra Nemzeti Adó*, ECLI: EU: C: 2013:854.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala 3º), de 19 de diciembre de 2013, C-452/12, *Caso Nipponkoa Insurance Co (Europe) contra Inter-Zuid Transport BV*, ECLI: EU:C: 2013: 858.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala 1), de 19 de diciembre de 2013, C-9/12, *Caso Corman Collins S.A contra La Maison du Whisky S.A*, ECLI:EU:C: 2013: 860.

## Bibliografía

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala tercera), de 27 de febrero de 2014, C-1/13, *Caso Cartier parfums- lunettes y Axa Corporate Solutions assurances contra Ziegler France*, ECLI: EU: C: 2014: 109.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala séptima), de 13 de marzo de 2014, C-548/12, *Caso Marc Brogsitter v. Fabrication de Montres Normandes EURL y Karsten Fräßdorf*, ECLI: EU: C: 2014: 148.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Quinta), de 11 de septiembre de 2014, C-113/12A, *Caso A contra B y otros*, ECLI: EU:C: 2014:2195.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala tercera), de 21 de mayo de 2015, asunto C-322/14, *Caso El Majdoub*, ECLI: EU: C: 2015: 334.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala 2), de 14 de julio de 2016, C-196/15, *Caso Granarolo SpA contra Ambrosi Emmi France S.A*, ECLI: EU: C: 2016:559.

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala 2), de 7 de julio de 2016, C-222/15, *Caso Höszig Kft contra Alstorm Power Thermal Services*, ECLI: EU:C: 2016:525.

### 4.2. Jurisprudencia del Tribunal Internacional de Justicia

Sentencia del tribunal Internacional de Justicia, de 20 de febrero de 1969, *asuntos de la Plataforma Continental del Mar del Norte, Dinamarca vs. República Federal de Alemania; República Federal de Alemania vs. Países Bajos*, C.I.J, Recueil 1969.

### 4.3. Jurisprudencia nacional

#### 4.3.1. Jurisprudencia del Tribunal Supremo

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Civil), de 22 de octubre de 1931, (RJ 1931/2201).

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Civil), de 3 de julio de 1941, (RJ 1941/893).

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Civil), de 24 de junio de 1942, (RJ 1942/774).

Sentencia del Tribunal Supremo, (Sala Civil), de 3 de mayo de 1947, (RJ 1947/610).

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala del Contencioso-Administrativo), de 4 de junio de 1980, (RJ 1980/3159).

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Civil), 51/1981, de 11 de febrero de 1981, (RJ 1981/561).

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala del Contencioso-administrativo), de 16 de octubre de 1981, (RJ 1981/3761).

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Civil) 351/1984, de 2 de junio de 1984, (RJ 1984/3209).

Sentencia del Tribunal Supremo, (Sala de lo Contencioso-Administrativo), de 27 de abril de 1984, (RJ 1984/2170).

Sentencia del Tribunal Supremo, (Sala del Contencioso-Administrativo), de 17 de octubre de 1984, (RJ 1984/4969).

Sentencia del Tribunal Supremo, (Sala del Contencioso-Administrativo), de 14 de mayo de 1987, (RJ 1987/3606).

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala del Contencioso-Administrativo), de 22 de abril de 1988, (RJ 1988/3058).

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil), de 2 de noviembre de 1989, (RJ 1989/7842).

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil), de 7 de diciembre de 1989, (RJ 1989/8816).

Sentencia del Tribunal Supremo, (Sala de lo Civil), de 11 de marzo de 1991, (RJ 1991/2212).

Sentencia del Tribunal Supremo, (Sala de lo Civil), de 3 de mayo de 1991, (RJ 1991/3559).

Sentencia del Tribunal Supremo 150/1993 (Sala de lo Civil), de fecha 16 de febrero de 1993 (recurso 1311/1992), (RJ 1993/1235).

Sentencia del Tribunal Supremo 226/1993 (Sala de lo Civil), de 10 de marzo de 1993, (recurso 2507/1990), (RJ 1993/1834).

Sentencia del Tribunal Supremo 1002/1993 (Sala Civil), de 2 de noviembre de 1993 (recurso 3093/1990), (RJ 1993/8564).

Sentencia del Tribunal Supremo 313/1994 (Sala Civil), de 8 de abril de 1994 (recurso 1415/1991), (RJ 1994/2733).

Sentencia del Tribunal Supremo 157/1997 (Sala Civil), de 3 de marzo de 1997 (recurso 1051/1993), (RJ 1997/1638).

Sentencia del Tribunal Supremo 309/2006 (Sala de lo Civil, sección 1ª), de 30 de marzo de 2006 (recurso 3113/1999), (RJ 2006/5290).

Sentencia del Tribunal Supremo 1062/2006 (Sala Civil, sección 1ª), de 31 de octubre, (recurso 5205/1999), (RC 2006/8405).

Sentencia del Tribunal Supremo 804/2007 (Sala Civil, sección 1), de 5 de julio de 2007 (recurso 3404/2000), (RJ 2007/5431).

Sentencia del Tribunal Supremo 1131/2008 (Sala Civil, sección 1ª), de 9 de diciembre de 2008 (recurso 2012/2003), (RJ 2009/15).

Sentencia del Tribunal Supremo 558/2011 (Sala Civil, sección 1ª), de 15 de julio de 2011, (recurso 718/2008), ECLI: ES: TS: 2011: 5082, (RJ 2011/6116).

Sentencia del Tribunal Supremo 406/2012 (Sala Civil), de 18 de junio de 2012, (recurso 46/2010), ECLI: ES: TS: 2012: 5966, (RJ 2012/8857).

Sentencia del Tribunal Supremo 438/2013 (Sala Civil, sección 1ª), de 1 de julio de 2013, (recurso 261/201), ECLI: ES: TS: 2103: 3868, (RJ 2013/5190).

#### 4.3.2. Jurisprudencia de las Audiencias Provinciales

Sentencia de la Audiencia Provincial de Córdoba 269/97 (Sección tercera), de 31 de octubre de 1997 (recurso 224/1997), AC 1997/2063.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona (Sección 15), de 20 de diciembre de 1999 (recurso 410/1999), AC 1999/8149.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Guipúzcoa (Sección 3), de 1 de febrero de 2000, (recurso 3229/1998), (JUR 2000/219123).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Cádiz, (Sección 1º), de 10 de octubre de 2000 (recurso 104/2000), (JUR 2001/22356).

Sentencia de la Audiencia Provincial de las Islas Baleares 410/2001 (sección 5), de 15 de junio de 2001 (recurso 4/2001), AC 2001/2146.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona (Sección 12), de 8 de enero de 2003 (recurso 732/2002), (JUR 2003/108382).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia 197/2003 (Sección 7), de 24 de marzo (recurso 876/2002), AC 2003/1313.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia 405/2003 (Sección 6º), de 7 de junio de 2003 (recurso 142/2003), AC 2004/1085.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Ciudad Real 182/2003 (Sección 2), de 19 septiembre 2003 (recurso 414/2002), (JUR 2004/47599).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia 248/2005 (Sección 9), de 27 de mayo de 2005 (recurso 161/2005), (JUR 2005/195422).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 607/2006 (Sección 17), de 29 de noviembre de 2006 (recurso 171/2006), AC 2007/497.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Málaga 407/2009 (Sección 6), de 1 de julio de 2009 (recurso 1150/2008), ECLI: ES: APMA:2009: 2175, (JUR 2010/65469).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Salamanca 110/2009 (Sección 1º), de 15 de septiembre de 2009 (recurso 260/2009), ECLI: ES: APSA: 329 A, AC 2009/2008.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Zaragoza 448/2009 (Sección 4), de 24 de septiembre de 2009 (recurso 300/2009), ECLI: ES: APZ: 2009:2611, (JUR 2009/444884).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Pontevedra 153/2009 (Sección 1º), de 24 de septiembre de 2009 (recurso 475/2009), ECLI: ES: APPO: 501A.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 59/2010 (Sección 15), de 11 de marzo de 2010 (recurso 229/2009), ECLI: ES: APB: 2010:2757, AC 2010/960.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid 137/2010 (Sección 28), de 21 de mayo de 2010 (recurso 341/2009), (JUR 2010/305582).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Asturias 412/2010 (Sección 7), de 29 de septiembre de 2010 (recurso 252/2010), ECLI: ES: APO: 2010:2058, (JUR 2010/385754).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia 566/2010 (Sección 7), de 8 de noviembre de 2010 (recurso 464/2010), ECLI: ES: APV: 2010: 6128, (JUR 2011/109271).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 28/2011 (Sección 17), de fecha 15 de febrero de 2011 (recurso 754/ 2009), ECLI: ES: APB: 2011:1553 A, (JUR 2011/182131).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Burgos 157/2011 (Sección 3), de 12 de mayo de 2011 (recurso 10/2011), ECLI: ES: APBU:2011:431, AC 2011/538.

Sentencia de la Audiencia Provincial de La Rioja 79/2011 (Sección 1), de 14 de julio de 2011 (recurso 350/2011), ECLI: ES: APLO: 2011: 349 A.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid 287/2011 (Sección 28), de 7 de octubre de 2011 (recurso 554/2010), ECLI: ES: APM: 2011:12939, (JUR 2011/388301).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Las Palmas de Gran Canaria 159/2011 (Sección 4), de 20 de octubre de 2011 (recurso 518/2010), ECLI: ES: APGC: 2011: 2166 A, (JUR 2012/94363).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 311/2012 (Sección 15), de 3 de octubre de 2012 (recurso 342/2012), ECLI: ES: APB: 2012:11841, (JUR 2012/398492).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 358/2012 (Sección 15), de 7 de noviembre de 2012 (recurso 235/2012), ECLI: ES: APB:2012: 14937, (JUR 2013/83775).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Alicante 174/2012 (Sección 8), de 17 de abril de 2012 (recurso 49/2012), ECLI: ES: APA: 2012: 1434, (JUR 2012/250355).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 38/2012 (Sección 11), de 27 de febrero de 2012 (recurso 603/2011), ECLI: ES: APB: 2012:709 A, (JUR 2012/108790).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid 87/2012 (Sección 12), de 15 de febrero de 2012 (recurso 642/2011), ECLI: ES: APM:2012: 5650 A, (JUR 2012/167915).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid 5/2012 (sección 28), de 16 de enero (recurso 563/2011), ECLI: ES: APM: 2012:1050 A, AC 437/2012.

Sentencia de la Audiencia de Madrid 224/2013 (Sección 18), de 15 de abril de 2013 (recurso 3/2013), ECLI: ES: APM: 2013: 9341, (JUR 2013/209335).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Lérida 344/2013 (Sección 2º), de 19 de septiembre de 2013 (recurso 669/2012), ECLI: ES: APL: 2013:827, (JUR 2014/7846)

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 180/2014 (Sección 123), de fecha 14 de abril de 2014 (recurso 865/2012), ECLI: ES: APB: 2014: 4916, (JUR 2014/178082).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Pontevedra 282/2014 (Sección 1ª), de 24 Julio de 2014 (recurso 353/2014), ECLI: ES: APPO: 2014:1737, SC 2014/1502.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Palencia 120/2014 (Sección 1), de 9 de septiembre de 2014 (recurso 13/2014), ECLI: ES: APP:2014: 266, (JUR 2014/ 262306).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia 53/2015 (Sección 6), de 2 de marzo de 2015 (recurso 65/2015), ECLI: ES: APV: 2015:1182, (JUR 2015/146590).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 138/2015 (Sección 1), de 30 de marzo de 2015 (recurso 478/2013), ECLI: ES: APB: 2015:3197, (JUR 2015/151996).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 229/2015 (Sección 15), de 1 de octubre de 2015 (recurso 420/2014), ECLI: ES: APB: 2015:8297, (JUR 2015/243701).



## Bibliografía

Sentencia de la Audiencia Provincial de Guadalajara 25/2015 (Sección 1), de 12 de diciembre de 2015 (recurso 213/2014), ECLI: ES: APGU: 2014: 522, (JUR 2015/81516)

Sentencia de la Audiencia Provincial de Murcia 213/2016 (Sección 4º), de 7 de abril de 2016 (recurso 121/2016), ECLI: ES: APMU: 2016: 956, (JUR 2016/117716).

Sentencia de la Audiencia Provincial de A Coruña 324/2016 (Sección 6), de 10 de noviembre de 2016 (recurso 192/2016), (JUR 2016/275942).

Auto de la Audiencia Provincial de Barcelona 46/2017 (Sección 17), de 26 de enero de 2017 (recurso 738/2016), ECLI: ES: APB: 2017:2083 A, (JUR 2017/130394).

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 221/2018 (sección 17), de 26 de febrero (recurso 582/2017), ECLI: ES: APB: 2018: 1591, (JUR 2018/90905).

### 4.3.3. Jurisprudencia de Primera Instancia

Sentencia del Juzgado de Primera Instancia nº 10 de Bilbao 688/2003, de 20 de diciembre de 2003, (JUR 2004/2727).

Sentencia del Juzgado de Primera Instancia nº 7 de Almería 88/2008, de 30 de abril de 2010, ECLI: ES: JPI: 2010:35, (JUR 2011/53843).

Sentencia 114/2012 del Juzgado de Primera Instancia nº 1 de Fuenlabrada, de 11 de mayo de 2012, ECLI: ES: JPI:2012:21, (JUR 2012/211398).

Sentencia del Juzgado Mercantil nº 1 de Zaragoza 47/2014, de 24 de febrero de 2014. ECLI: ES: JMZ: 2014: 2599, (JUR 2015/286443).

Sentencia del Juzgado Mercantil nº 1 de Barcelona 83/2015, de 28 de mayo de 2015, ECLI: ES: JMB: 2015: 202, (JUR 2015/236205).

Auto del Juzgado nº 6 Mercantil de Madrid 280/2013, de 11 de junio de 2015, (JUR 2015/214245).

### 4.4. Jurisprudencia extranjera

#### *Alemania*

Sentencia del *Oberlandesgericht Karlsruhe*, de 20 de noviembre de 1992, Clout 317. Cisg online 54, *Frozen chicken case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/921120g1.html>.

Sentencia del *Landgericht Aachen*, de 14 de mayo 1993, Clout 47, Císg on line 42 O 136/92, *Electronic hearing aid case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930514g1.html>.

Sentencia del *Oberlandesgericht Frankfurt am Main*, 9U 81/94, de 5 de julio de 1995, Clout 276, *Chocolate products case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950705g1.html>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

Sentencia del Bundesgerichtshof *BGH*, de 11 de diciembre de 1996, Clout 268, Cism on line 225, *Marzipan case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/961211g1.html>.

Sentencia del *Landgericht Heilbronn*, de 15 de septiembre de 1997, Clout 345, Cism online 562, *Film coating machine case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970915g1.html>.

Sentencia del *Lower Court Duisburg* 49C, de 13 de abril de 2000, Clout 33, caso 360, *Pizza cartons case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000413g1.html>.

Sentencia del *Bundesgerichtshof*, de 2 de marzo de 2005, Clout 774, (*Frozen pork case*), disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050302g1.html>.

Sentencia del *Landgericht Lg Köln*, de 7 de noviembre de 2012, nº VIII ZR 108/12, *Glass Fibre cables case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/121107g1.html>.

Sentencia del *Oberlandesgericht Hamm Urteil vom*, de 26 de marzo de 2012- Az-I-2U 222/11, disponible en: <http://openjur.de>OLG Hamm>Rechtsprechung>.

### **Argentina**

Sentencia del juzgado de Primera Instancia en lo Comercial nº 7 de Buenos Aires, de 20 de mayo de 1991, Clout 21, Caso 50272, *Elastar Sacifia v. Bettcher Industries*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910520a1.html>.

Sentencia del juzgado Nacional de Primera Instancia de lo Comercial nº 9 de Buenos Aires, de 1 de abril de 1993, Clout 700, *Inta v/ Officina meccanica*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/931014a1.html>.

Sentencia de la Cámara nacional de apelaciones en lo comercial (Sala C), de 31 de octubre de 1995, Clout 191, *Bedial v. Müggenburg case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951031a1.html>.

Sentencia de la Cámara de Apelaciones en lo civil y comercial Federal, Sala I, de 29 de noviembre de 2011, *caso Transunión argentina S.A c/Papelera Tucumán S.A* (DJ 18/04/2012, p. 61, La ley on line, AR/JUR/81489/2011).

### **Austria**

Sentencia de la *Court of Appeal Graz*, de 9 de noviembre de 1995, Clout 175, *Marble slabs case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951109a3.html>.

Sentencia del *Oberster Gerichtshof*, de 6 de febrero 1996, Clout 176, *Propane case*, 10 Ob 518/95 Zeitschrift für Rechtsvergleichung (ZfRV) 1996, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960206a3.html>.

Sentencia *Oberster Gerichtshof*, de 15 de octubre de 1998, Clout 240, Cism online 38, *Timber case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981015a3.html>.

Sentencia del *Oberster Gerichtshof*, de 21 de marzo de 2000, Clout 425, Cism on line 641, *Wood case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000321a3.html>.

Sentencia del *Oberster Gerichtshof*, de 22 de octubre de 2001, Clout 605, *Gasoline and gasoil case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011022a3.html>.

## Bibliografía

Sentencia del *Oberster Gerichtshof*, de 27 de febrero de 2003, Clout 477, *Frozen fish case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030227a3.htm>.

Sentencia del *Oberster Gerichtshof*, de 31 de agosto de 2005, Clout 750, *Tantalum case* disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050831a3.html>.

### ***Bélgica***

Sentencia de la *Appellate Court Antwerp*, de 22 de enero de 2007, *Case B.V.B.A. I.T.M. v. S.A. Montanier*. disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070122b2.html>.

Sentencia de la *Cour de Cassation de la Belgique*, de 3 de septiembre de 2015, (C-14.0829.N.I), disponible en : [https://lex.be/fr/doc/be/jurisprudence-belgique/cour-de-cassation-arret-3-septembre-2015-bejc\\_201509032\\_fr](https://lex.be/fr/doc/be/jurisprudence-belgique/cour-de-cassation-arret-3-septembre-2015-bejc_201509032_fr).

### ***Estados Unidos***

Sentencia del *District Court for the central district of California*, de 25 de mayo de 1995, *Texful Textile Ltd. v. Cotton Express Textile, Inc.*, 891 F. Supp. 1381 (C.D. Cal. 1995), disponible en : <https://law.justia.com/.../district-courts/FSupp/891/1381/1667178/>.

Sentencia del tribunal del *Federal District Court Southern District of New York*, de 26 de marzo 2002, Clout 447, *St. Paul Guardian Insurance Company et al. v. Neuromed Medical Systems & Support et al.* case, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020326u1.html>.

Sentencia de *Federal Appellate Court* (5th Circuit), de 11 de junio 2003, Clout 575, *BP Oil International v. Empresa Estatal Petroleos de Ecuador case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030611u1.html>.

Sentencia del *Federal Appellate Court* (11<sup>th</sup> Circuit), de 12 de septiembre de 2006, Clout 777, *Treibacher Industrie, A.G. v. Allegheny Technologies, Inc.* Case, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060912u1.html>.

Sentencia del tribunal federal de la *Court for the District of Maryland*, de 8 de febrero de 2011, *Caso Csa Antenna Inc v Amphenol-Tuchel Electronics GmbH*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/110208u1.html>.

Sentencia del *District Court for the Eastern district of Pennsylvania*, de 19 de enero de 2016, *Fujian Zhangzhou Foreign Trade Co, Ltd. and Haining Wansheng Sofa Co, Ltd. v. World Imports, Ltd*, Civil Action no. 14-4920 / Bankruptcy no. 13-15929, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/160119u1.html>.<https://www.paeb.uscourts.gov/sites/paeb/files/World%20Imports%20-%2013-15929%20Opinion.pdf>.

### ***Finlandia***

Sentencia del *Helsingin Hoviokous*, de 29 de enero de 1998, *Steel plates case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980129f5.html>.

### **Francia**

Sentencia 361 de la *Cour de Cassation, Chambre commerciale*, de 17 décembre 1968, disponible en : <https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000006978116>.

Sentencia del Tribunal de Casación francés, de 20 de octubre de 1970, D.M.F.1971.

Sentencia del *Tribunal de Grande Instance de Strasbourg*, de 22 de diciembre de 2006, Case 04/00925, *Cathode ray tube case*, disponible en : <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061222f1.html>.

Sentencia 192 de la *Cour de Cassation, Chambre Civile 1*, de 9 de julio de 2008, n° de Pourvoi :07-17295, *Invicta v/ Gabo*, disponible en : <https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?oldAction=rechJuriJudi&idTexte=JURITEXT000019165685&fastReqId=1866590807&fastPos=6>.

Sentencia 39 de la *Cour de Cassation, Civile, Chambre Civile 1*, de 17 de febrero de 2010, n° de pourvoi 08-13.743-08-16.193, *Bourjois et Société Crespi*, disponible en : <https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000021855447>.

Sentencia de la *Cour de Cassation, Chambre commerciale*, audience publique de 10 de mayo de 2010, n° pourvoi 08-21-266, *Ultimate solution Company contre Union Internationale Oil and Gaz Material Pictures*, disponible en : [https://www.uncitral.org/docs/clout/FRA/FRA\\_110510\\_FT.htm](https://www.uncitral.org/docs/clout/FRA/FRA_110510_FT.htm).

Sentencia 309 de la *Cour de Cassation (Chambre commerciale, financière et économique)*, de 22 de marzo 2011, n° de Pourvoi. 10-16.993, Clout 177, *Société Galperti Tech and another v. Company RKS*, disponible en : <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/110322f1.html>.

Sentencia 27 de la *Cour de Cassation. Chambre civile*, de 19 de febrero de 2013, n° de Pourvoi :11-28.846, *Yaknoo v/Peschaud Cie International et autres*, ECLI: FR:C/CASS : 2013:CO 00169.

Sentencia de la *Cour de Cassation, Chambre Commerciale*, de 11 de octubre de 2016, n° de 14-27259, *Fruits du monde*, ECLI : FR : C/ CAS/ 2916 :CO 00846, disponible en : <https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000033270754>.

### **Gran Bretaña**

*Pyrenne Company, Ltd vs Scindia Steam Navigation Company Ltd*, Queen's Bench Division [1954] 2 Q.B.402, [1954] 2 All ER 158, [1954] 2WLR 1005, [1954] 1 Lloyd's Rep 321, LLLR, 1954, n° 1, p. 154.

Sentencia de la *House of Lords, Session 2007-08, UK HL 11, on appeal from (2006)*, EWCA Civ 1750, de 20 de febrero 2008, *Scottish & Newcastle International Ltd v Othon Ghalanos Ltd*, disponible en : <https://publications.parliament.uk/pa/ld200708/ldjudgmt/jd080220/scotti-1.htm>.

Sentencia de la *Court of Appeal (Civil division) on appeal on the High Court of justice Queen's Bench Division*, de 25 de julio de 2013, caso *Lupofresh Ltd v Sapporo Breweries Ltd*, 2013, EXCA Civ 948, disponible en : [www.bailii.org/ew/cases/EWCA/Civ/2013/948.html](http://www.bailii.org/ew/cases/EWCA/Civ/2013/948.html).

## Bibliografía

### **Italia**

Sentencia de la *Corte di Appello di Genova*, de 24 de marzo de 1995, nº 211, *Case Marc Rich v Iritecna*, disponible en : <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950324i3.html>.

Sentencia de la *Corte suprema de Cassazione a Sezioni Unite*, de 5 de octubre de 2009, case 21191, *Cirio Dal Monte S.p.A. v. Kaufland Warenhandel GmbH Case*, disponible en : <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/091005i3.html>.

Sentencia del *Tribunale di Padova* 6640, de 3 de mayo de 2012, *Bellavitis OZ s.p.a (avv Giordano. Baú) contro Carter Horsley (Tyres) Ltd (avv Cazzagon Roncato*, disponible en: *Giur. It*, 2013, 135.

Sentencia del *Tribunale di Piacenza*, de 14 de mayo 2013, Proc 3853/2011 RGC, disponible en: <http://www.ilcaso.it/giurisprudenza/archivio/9503.pdf>.

Sentencia de la *Corte di Cassazione Civile a Sezione unite*, de 20 de noviembre de 2014, ordenanza 14.11.2014, n ° 24279, *Abac Aria Compressa SpA v/ Rheinland Elektro Maschinem Group DOO*, disponible en: <http://juriswiki.it/provvedimenti/ordinanza-corte-di-cassazione-sez-sezioni-unite-24279-2014-it>.

Sentencia de la *Corte Suprema di Cassazione* nº 3802, de 26 de febrero de 2016, *Societá italiana, Societa Geo-Pietra S.R.L contra la Societá española Ecopiedra S.L*, disponible en: [www.neldiritto.it/appgiurisprudenza.asp?id=12292](http://www.neldiritto.it/appgiurisprudenza.asp?id=12292).

### **Países Bajos**

Sentencia del *District Court Rotterdam*, de 23 de diciembre de 2009, 323248 / HA ZA 09-246, *Caso Helvoet Rubber & Plastic Technologies B.V. v. Klöckner Desma Elastomertechnik GmbH*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/091223n1.html>.

Sentencia del *Rechtbank Rotterdam*, de 4 de marzo de 2015, C-10/455935/ HA ZA 14-781, *Silcompa SpA v/ gedaagde*, disponible en: <https://uitspraken.rechtspraak.nl/inziendocument?id=ECLI:NL:RBROT:2015:1496>.

Sentencia del *Rechtbank Rotterdam*, de 15 de julio de 2015, C/10/473788/ HA ZA 15-350, ECLI: NL: RBROT:2015: 5292, disponible en: <https://uitspraken.rechtspraak.nl/inziendocument?id=ECLI...2015>.

Sentencia del *Rechtbank Den Haag*, 30 de marzo de 2016, C/09/502823 / HA ZA 16-23 *Rhoonse Recycling & Service B.V v/ BSS Heavy Machinery GmbH*, ECLI: NL: RBDHA: 2016:3307.

Sentencia del *Gerechtshof Den Haag* de 3 de octubre de 2017, C/09/502823/HA ZA 16-23, *Rhoonse Recycling & Service B.Vv/ BSS Heavy Machinery GmbH*, disponible en: <https://uitspraken.rechtspraak.nl/inziendocument?id=ECLI:NL:GHDHA:2017:2727>.

### **Polonia**

Sentencia del Tribunal Supremo de Polonia de 28 de noviembre de 2008, Clout 137, *Caso 1304, V CSK 261/08, Y.I & T CO v. Przedsiębiorstwo Przemysłu Chłodniczego F.S.A, Umbrellas Case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081128p1.html>.

El valor jurídico de los incoterms® en el contrato de compraventa internacional de mercancías:  
ley aplicable y competencia judicial internacional

### ***Suiza***

Sentencia del *Zivilgericht Basel*, de 21 de diciembre de 1992, Clout 95, *Textiles case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/921221s1.html>.

Sentencia del *Tribunal Cantonal de Valais*, de 28 de enero de 2009, Case C1 0845, *Fiberglass composite materials case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090128s1.html>.

## V. CONCLUSIONES DEL ABOGADO GENERAL

Conclusiones del Abogado General Sr. Henry Mayras, de 15 de septiembre de 1976, C-12/76, *Caso Industrie Tessili italiana contra Dunlop AG*, ECLI: EU: C: 1976: 119.

Conclusiones del Abogado General, Sr. Francesco Capotorti, de 12 de octubre de 1978, correspondientes al *Caso Meeth contra Glacetal*, ECLI: EU:C: 1978:183.

Conclusiones del Abogado General Sr. Carl Otto Lenz, de 8 de marzo de 1994, correspondientes al *Caso Custom Made Commercial/Stawa Metallbau*, ECLI: EU: C:1994: 86.

Conclusiones del Abogado General Sr. Tesauro, de 26 septiembre de 1996, correspondientes al *Caso MSG contra Les Gravières Rhénanes*, ECLI: EU: C: 1996: 361.

Conclusiones del Abogado General Sr Philippe Léger, correspondientes al caso *Caso Castelleti*, de 22 de septiembre de 1998, ECLI: EU: C: 1998:423.

Conclusiones del Abogado General Sr. Siegbert Alber, correspondientes al *Caso Coreck Martitime*, de 23 de marzo de 2000, ECLI: EU: C:2000: 157.

Conclusiones del Abogado General Sr Ján Mázak, correspondientes al *Caso Car Trim contra Keysafety*, de 24 de septiembre de 2009, ECLI: EU:C: 2009:577.

Conclusiones de la Abogado General Sra. Julianne Kokott, correspondientes al *Caso Electrosteel Europe contra Edil Centro SpA*, de 3 de marzo de 2011, ECLI: EU: C: 2011: 116.

## VI. LAUDOS ARBITRALES CITADOS

### **China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC)**

Laudo arbitral de la *China International Economic and Trade Arbitration Commission*, de 23 de febrero de 1995, Arbitration proceeding, CISG/1995/01, *Jasmine aldehyde case*, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950223c1.html>.

Laudo arbitral de la *China International Economic and Trade Arbitration Commission*, de 1 de junio de 1999, Arbitration proceeding, Clout 685, CISG/1999/03, *Peanut Kernel case*, disponible en: [cisgw3.law.pace.edu/cases/990600c1.html](http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990600c1.html).

### **ICC International Court of Arbitration**

Laudo arbitral del *ICC International Court of Arbitration* 8502, 1996, *Rice case*, disponible en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/968502i1.html>.

Laudo arbitral de *ICC International Court of Arbitration* 9875, 1999, disponible en [www.unilex.info/principles/case/675](http://www.unilex.info/principles/case/675).

Laudo arbitral de *ICC International Court of Arbitration* Genève 9.797, de 28 de Julio de 2000, *Andersen Consulting Business Unit Member Firms vs. Arthur Andersen Business Unit Member Firms and Andersen Worldwide Société Cooperative*, disponible en: [www.unilex.info/principles/case/668](http://www.unilex.info/principles/case/668). Publicado por Tribunal arbitral internacional de la CCI. *The ICC International Court of arbitration*, Bulletin 2001, Vol. 12, n° 2, p. 100.

### **Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry (ICAC)**

Laudo arbitral del Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, de 5 de junio 1997, Arbitration proceeding 229/1996, disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970605r1.html>.

Laudo arbitral Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia, de 6 de junio de 2000, Clout 476, Laudo del caso n.º 406/1998, disponible en: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/000606r1.html>.