

Compraventas especiales excluidas del foro especial por razón de la materia del artículo 7.1 b) del Reglamento Bruselas I bis

Isabel Lorente Martínez

Profesora asociada de Derecho internacional privado
Universidad de Murcia

Abstract

En el comercio internacional el contrato es el principal instrumento que sirve para que los valores patrimoniales y la riqueza circulen más allá de las fronteras estatales. En este trabajo se estudian diversos tipos de contratos que se aproximan a la compraventa internacional de mercaderías. En particular, en este artículo se defiende que determinados contratos no deben de considerarse incluidos en el concepto europeo de compraventa de mercaderías previsto en el artículo 7.1 b) del Reglamento Bruselas I bis. Y, por lo tanto, que no pueden ser base para otorgar competencia a un tribunal de un Estado miembro en virtud del precitado foro de competencia judicial internacional especial por razón de la materia.

In international trade, the contract is the main instrument for the movement of heritage values beyond State borders. In this work various types of contracts are studied that approach the international sale of goods. In particular, it is argued in this Article that certain contracts should not be regarded as falling within the European concept of the sale of goods provided for in Article 7.1b) of the Brussels I bis Regulation. And therefore, they cannot be grounds for granting jurisdiction to a court of a Member State under the aforementioned forum of special international jurisdiction on the ground of the matter.

Title: Special sales excluded from the special forum by reason of the subject matter of Article 7.1 b) of the Brussels I bis Regulation.

Keywords: Contractual characterisation, Brussels I bis Regulation, contracts, European Union.

Palabras clave: Calificación contractual, Reglamento Bruselas I bis, contratos, Unión Europea.

Sumario

1. Introducción
2. Un análisis del concepto: la “compraventa de mercaderías” y el artículo 7.1 b) del Reglamento Bruselas I-bis
3. La determinación del lugar de entrega de las mercancías en el contrato de compraventa internacional de mercaderías
 - 3.1. La eficacia de la designación voluntaria en el contrato internacional de compraventa de mercaderías del lugar de entrega de las mercancías
 - 3.2. El alcance del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 en la construcción del foro del artículo 7.1 b) del Reglamento Bruselas I bis
4. Contratos excluidos del concepto de compraventa de mercaderías del artículo 7.1 b) del Reglamento Bruselas I-bis
 - 4.1. Contratos preparatorios
 - a. Precontrato
 - b. Opción de compra
 - 4.2. Contrato de leasing con opción de compra
 - 4.3. Contratos ajenos a la estructura económica de la compraventa: Comercio internacional de compensación (contrato de permuta o countertrade), contratos de (falsa) compraventa con bitcoins u otras “monedas virtuales”, donación, contratos asociativos
 - a. Acuerdos de contracompra (buyback)
 - b. Acuerdos de compensación
 - c. Contrato de permuta
 - d. Donación
 - e. Contratos asociativos
 - 4.4. Contratos de servicios en los que pueden entregarse bienes muebles corporales: contratos de publicidad, contratos de transporte internacional, contratos bancarios, contratos bursátiles, contratos de financiación, gestión financiera y custodia, contratos de arrendamientos mercantiles
 - 4.5. Contrato de venta con cláusulas accesorias de distribución de las mercaderías y contrato de venta con servicios post-ventas
 - 4.6. Contratos de compraventa cuyo objeto no son bienes muebles corporales: compraventa de bienes inmuebles, compraventa de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio, compraventa de establecimiento mercantil o de empresa, contratos de propiedad industrial e intelectual
 - 4.7. Compraventa salvo venta
 - 4.8. Contratos de venta de muebles corporales a consumidores
5. Conclusiones
6. Bibliografía
7. Tabla de jurisprudencia citada

1. Introducción

La compraventa, el transporte y el seguro son los contratos que permiten el movimiento fiable y protegido de los bienes físicos en la economía global del siglo XXI. Son éstos los tres contratos que mueven el mundo, los contratos que propician y aseguran el intercambio de los bienes muebles corporales. Contratos de importancia estructural para la economía internacional y para el incremento del bienestar de toda la sociedad y en todas las partes del mundo. En particular, el contrato de compraventa internacional de mercaderías ha sido el contrato de mayor y más rápido desarrollo¹.

La mayor parte de los litigios suscitados por las compraventas internacionales de mercaderías afectan y se refieren a la competencia judicial internacional. Ejemplos de litigios relativos a esta materia y que se presentan con frecuencia son los siguientes: a) El comprador no ha pagado el precio pactado; b) El vendedor no ha entregado la mercancía; c) El vendedor ha entregado la mercadería, pero ha incurrido en mora; d) El vendedor entrega la mercadería en mal estado, en especial por lo que se refiere a los bienes perecederos; e) El comprador paga parcialmente el precio pactado; f) Las partes sostienen diferentes interpretaciones del contrato. Pues bien, es la precisión del tribunal competente para conocer de estos litigios internacionales la cuestión primera que se suscita, cuestión de enorme practicidad en la realidad social y jurídica y económica.

El Reglamento 1215/2012 constituye la pieza clave y fundamental del Derecho internacional privado de carácter patrimonial a la hora de precisar la competencia internacional de los tribunales de los Estados miembros². El presente estudio tiene como objetivo desarrollar un análisis de los foros recogidos en el Reglamento 1215/2012 de 20 de diciembre de 2012 (a partir de este momento citado como "Reglamento Bruselas I-bis") que resultan operativos para precisar los tribunales competentes en relación con litigios derivados del contrato de compraventa internacional de mercaderías. En especial, se estudiará el foro previsto en el art. 7.1 b) guion primero Reglamento Bruselas I-bis. El examen de tales foros se realiza desde el punto de vista de los costes de la litigación internacional y se proyecta sobre los preceptos citados y sobre la jurisprudencia que los mismos han generado, en especial, por parte del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Es, sin duda, al decir de G. BROGGINI, un tema clásico del Derecho internacional privado pero presentado ahora con las vestiduras modernas del Derecho internacional privado de la UE³.

La competencia judicial internacional es un sector del Derecho Internacional Privado que ha cobrado una importancia notable ya desde hace unos decenios. Cada vez es más frecuente que los operadores jurídicos se encuentren con la necesidad o posibilidad de litigar en diferentes Estados, debido a la evolución que está teniendo la contratación internacional. Este trabajo se dirige a colmar

¹ ESPINA OTERO y QUINTANA HURTADO (1985, p. 7).

² Reglamento (UE) núm. 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 (refundición). Diario Oficial de la Unión Europea de 20 de diciembre de 2012. L 351.

³ BROGGINI (2000, pp. 15-28).

esa necesidad práctica, y más específicamente, pretende desarrollar un tratamiento autónomo de las cuestiones relativas a las compraventas especiales. Por esta razón el estudio recoge numerosos ejemplos y tablas explicativas que tratan de facilitar el análisis del tema elegido. Las competencias especiales constituyen los criterios de competencia judicial internacional de más frecuente aplicación, además de fomentar la posibilidad de elección del foro por parte del actor y fomentar el fenómeno del *forum shopping*⁴. La movilidad de los actores económicos y sus intereses de mercado son los que les incitan a elegir libremente el lugar del foro para litigar entre las opciones que se les presentan, foro del domicilio del demandado o foro especial por razón de la materia⁵.

Los foros especiales por razón de la materia encuentran su razón de ser en la estrecha vinculación del supuesto con los tribunales del Estado designado por estos foros. Tan estrecha es esa vinculación con el supuesto de hecho que, tal como señala el propio TJUE en su sentencia de 28 de septiembre de 1999 *GIE Group*, as. C-440/97, deben permitir al demandado normalmente informado prever razonablemente cuál es el órgano jurisdiccional distinto al del Estado de su domicilio ante el que pudiera ser demandado⁶. Además, estos foros especiales por razón de la materia también son conocidos como foros de ataque, puesto que ofrecen al demandante una alternativa al foro general del domicilio del demandado donde presentar la demanda⁷. Una disposición de este tipo, que prevé una competencia especial por razón de la materia es considerada como una importante parte en el texto del Reglamento Bruselas I bis que está destinado a facilitar las normas de contenido comercial en un mercado integrado europeo⁸.

En particular, en este trabajo se hará un especial análisis de la jurisprudencia que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha dictado en numerosas cuestiones prejudiciales que los órganos jurisdiccionales nacionales han planteado. Se delimitará el objeto de cada una de las sentencias del TJUE. Esta cooperación que se produce entre el juez nacional y el TJUE es de vital importancia. El TJUE aporta soluciones a las cuestiones que el legislador europeo no regula en la norma, en muchas ocasiones aclara las dudas del juez nacional para orientarlo a ofrecer un ajustado fallo en el sentido europeo de las normas que aplica. La competencia en vía prejudicial es de la que más sentencias han emanado. Esas sentencias se han convertido en guía para la construcción y el desarrollo del sistema del Derecho de la Unión Europea, y es donde se recogen y enuncian los principios y caracteres fundamentales del sistema jurídico europeo⁹.

⁴ BALLARINO y MILAN (2007, p. 29); CLAVEL (2012, p. 560), CONETTI, TONOLO y VISMARA (2013, pp. 26-27).

⁵ BUREAU y MUIR WATT (2007, p. 13) y FERNÁNDEZ ROZAS y SÁNCHEZ LORENZO (2018, p. 91).

⁶ MAYER y HEUZÉ (2014, p. 244), ABARCA JUNCO, GÓMEZ JENE, GUZMÁN ZAPATER, HERRANZ BALLESTEROS, MIRALLES SANGRO, PÉREZ VERA y VARGAS (2013, pp. 128-129).

⁷ LÓPEZ-TARRUELLA MARTÍNEZ (2016, pp. 68-69).

⁸ AUDIT (2010, p. 455).

⁹ VILLANI (2016, pp. 195-200 y 391-416) y CLAVEL (2012, pp. 558-559).

2. Un análisis del concepto: la “compraventa de mercaderías” y el artículo 7.1 b) del Reglamento Bruselas I-bis

En primer lugar, se debe determinar que el concepto de “contrato de compraventa de mercaderías”, empleado por el art. 7.1.b) guion primero Reglamento Bruselas I-bis es propio y autónomo del Reglamento Bruselas I-bis¹⁰.

Para la determinación del “lugar de entrega de las mercaderías” la jurisprudencia del TJUE ha jugado un papel crucial, decisivo, totalmente determinante en la creación de dicho concepto. La regla especial que contiene el art. 7.1 b) guion primero del Reglamento Bruselas I bis fue introducida en la transformación del Convenio de Bruselas de 1968 al Reglamento Bruselas I¹¹. Esta regla especial es importante por las diferencias que ostenta en relación con lo expresado en la letra a) del art. 7.1 del Reglamento Bruselas I bis. Esas diferencias son dos fundamentalmente¹²:

La primera diferencia estriba en que el art. 7.1 b) del Reglamento Bruselas I bis prevé un único foro contractual para resolver todas las cuestiones litigiosas que se puedan dar entorno al contrato de compraventa de mercaderías. A diferencia de la doctrina que sentó el TJUE en la sentencia *de Bloos*¹³, la jurisdicción no se determina de manera diferente según la obligación que sirva de base a la demanda. Las controversias que puedan surgir de cualquier obligación contractual serán sometidas al mismo tribunal. Por ejemplo, si la mercadería no se encontraba en las condiciones pactadas cuando el comprador la recibe, o si el pago no se ha realizado en el momento indicado en el contrato, o hay un incumplimiento total del pago por parte del comprador, todas estas cuestiones se resolverían ante un mismo tribunal. Ese tribunal es el del “lugar de entrega de las mercaderías”¹⁴. El lugar donde esté previsto que se realiza el pago no es determinante a la hora de establecer la competencia judicial internacional del tribunal.

La segunda diferencia radica en que el TJUE estima que el lugar de entrega de las mercaderías debe de determinarse de un modo autónomo en relación con lo que el Reglamento Bruselas I bis establece¹⁵. El TJUE ya había señalado en su sentencia *Tessili*¹⁶ que no era necesario aplicar las normas de conflicto ni los Derechos nacionales a la hora de determinar dicho lugar, incluso si el

¹⁰ MAYER y HEUZÉ (2014, pp. 244-245).

¹¹ HEUZÉ (2000, pp. 595-597) y MOURRE (1999, pp. 385-409).

¹² DICKINSON y LEIN (2015, p. 153).

¹³ STJCE, 6.10.1976 (as. C-14/76, *Bloos vs. Bouyer*; ECLI:EU:C:1976:134).

¹⁴ MANKOWSKI (2012, pp. 77-167) y CACHARD (2013, pp. 50-51).

¹⁵ PAREDES PÉREZ (2006, pp. 319-330) y CLAVEL, (2012, pp. 560-561).

¹⁶ STJCE, 6.10.1976 (as. C-12/76, *Tessili vs. Dunlop*; ECLI:EU:C:1976:133). Esta sentencia ha suscitado muy cuantiosos comentarios, entre otros: HARTLEY (1977 pp. 57-63); MARCH HUNNINGS (1977 pp. 93-98); GOTHOT, HOLLEAUX (1977, pp. 761-772); DROZ (1977, pp. 287-294) y BISCHOFF y HUET, (1977 pp. 704-707).

contrato no contiene nada al respecto del lugar de entrega de las mercancías¹⁷.

Es un concepto que se define autónomamente, en el seno del Derecho de la Unión Europea. Para los contratos de compraventa, el art. 7.1 b) primer guion define el lugar de entrega “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”. Esta fórmula tiene como objetivo fijar el lugar de entrega de un modo pragmático, el cual se basa en unos criterios puramente fácticos¹⁸.

El Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha aceptado expresamente un nuevo enfoque sobre el lugar de entrega de las mercaderías¹⁹. Este nuevo enfoque constituye un proceso argumentativo ciertamente eviterno, como han expresado autores como R. PELEGGI, E. MERLIN, H. KOCH, F. LAJOLO y S. ROSSI, entre otros²⁰. Teóricamente, este nuevo enfoque que proporcionaba el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en su sentencia *Tessili*²¹ debería de haber aportado la solución a esta cuestión. Pero, lejos de ello lo que trae son nuevos interrogantes, advierte V. HEUZÉ, que requieren respuestas²². Específicamente, la determinación de donde deben ser entregados las mercancías objetivamente. En los casos de compraventa a distancia, expone A. SAVINI, la determinación del lugar de entrega se complica²³. ¿Cuándo y dónde se considera que la mercancía ha sido entregada? ¿Cuándo se pone en manos del transportista, organizado ese transporte por una sola de las partes, o cuando recibe el comprador la mercadería?²⁴

El Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha optado, finalmente, por una regla para fijar este lugar de entrega en su sentencia de 25 de febrero de 2010 *Car Trim*²⁵. El lugar de entrega de la mercadería, es según expone la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en el

¹⁷ MAYER y HEUZÉ (2014, p. 245); ATTAL y RAYNOUARD (2013, pp. 204-207) y AUDIT (2010, pp. 458-459).

¹⁸ DICKINSON y LEIN (2015, p. 153).

¹⁹ STJUE, 25.2.2010 (as. C-381/08, *Car Trim GmbH vs. KeySafety Systems Srl.*; ECLI:EU:C:2010:90), FJ 52: “Por otra parte, cabe señalar que, en el momento de la redacción de esta disposición, la Comisión, en su propuesta de 14 de julio de 1999 por un Reglamento (CE) del Consejo relativo a la competencia, el reconocimiento y ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (COM (1999) 348 final, p. 14), declaró que la intención era «poner remedio a las deficiencias de la aplicación de las normas de derecho internacional privado del Estado cuyo tribunal conozca del asunto» y que esa designación pragmática del lugar de cumplimiento “era sobre la base de un criterio puramente factual”.

²⁰ PELEGGI (2010, pp. 645-676); MERLIN (2011, pp. 691-698); KOCH (2000, pp. 186-188); LAJOLO y ROSSI (2011, pp. 1599-1603); SAVINI (2002, pp. 1131-1191); SANTORO (2006, pp. 333-351) y MITTMANN (2010, pp. 146-149).

²¹ STJCE, 6.10.1976 (*Tessili*).

²² HEUZE (2000, pp. 595-639).

²³ SAVINI (2002, pp. 1131-1191).

²⁴ ANDREEVA (2010, pp. 218-220).

²⁵ MAYER y HEUZÉ (2014, p. 246) y FRANZINA (2010, pp. 657-684).

FJ 62 de la sentencia *Car Trim*²⁶. Esto se podría confrontar con lo que dispone el art. 31 CVIM.

El concepto de “lugar de entrega de las mercancías” es un concepto propio y autónomo del Reglamento Bruselas I bis²⁷. Pero dicho Reglamento no ofrece más ayuda al operador jurídico, es decir, no indica qué se debe entender por ese lugar. Por lo tanto, habrá que investigar su significado en el círculo conceptual del Derecho de la Unión Europea. Dicho lo anterior, distintos puntos deben subrayarse, y así se observa en los siguientes epígrafes del trabajo.

3. La determinación del lugar de entrega de las mercancías en el contrato de compraventa internacional de mercaderías

El lugar de “entrega de las mercaderías” debe estar fijado en el contrato. Como explica con fundamento J. HILL, en materia contractual todos los ordenamientos reconocen un amplio margen de autonomía²⁸. Esa autonomía es tanto conflictual como material. Las partes pueden fijar libremente el contenido de sus obligaciones, incluso el lugar en que estas han de ejecutarse, el Derecho aplicable a las mismas. En la contratación internacional es muy frecuente que las partes incluyan en el contrato cláusulas por las que se establece el lugar donde las partes han de llevar a cabo los actos que constituyen el cumplimiento de sus obligaciones. Aunque en ocasiones, puede que ese lugar de entrega no venga establecido en el contrato²⁹.

Los Incoterms (International Chamber of Commerce Trade Terms) son una serie de usos y prácticas comerciales codificados y elaborados por la Cámara de Comercio Internacional que regulan la interpretación de los vocablos más utilizados en la compraventa internacional, en relación a la obligación de la entrega de la cosa y su procedimiento, la transferencia de los riesgos y de los gastos y la facilitación de documentos. Las reglas Incoterms son un conjunto de términos comerciales internacionales de tres letras (FOB, CIF...) que reflejan usos empresariales en los “contratos de compraventa de mercaderías”, codificados por la Cámara de Comercio Internacional y son reconocidos ante los tribunales como una referencia a las reglas Incoterms, en tanto que normas

²⁶ “(...) en el caso de una venta transporte de los bienes, el lugar donde, según el contrato, los productos vendidos fueron entregados o debería haber sido entregado debe determinarse sobre la base de las disposiciones de dicho contrato. Cuando no sea posible determinar el lugar de entrega, sobre esa base, sin referencia al derecho sustantivo aplicable al contrato, ese lugar es el lugar donde se llevó a cabo el traslado físico de las mercancías, como resultado de la cual el comprador adquirió o hubiera debido adquirir la facultad de disponer efectivamente de dichas mercancías en el destino final de la transacción de venta”.

²⁷ SALERNO (2008, pp. 381-394).

²⁸ HILL (1995, pp. 591-619) y AUDIT (2010, p. 460).

²⁹ Dichas cláusulas, normalmente, son formulas acuñadas en la práctica comercial internacional. La Cámara de Comercio Internacional expone reglas para su interpretación: los INCOTERMS (“international commercial terms”). Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional (CIF, CIP, FOB, DAF...). Los Incoterms y otras cláusulas análogas regulan primordialmente la transmisión del riesgo y la cuestión relativa al reparto de los gastos. Para una aproximación sobre los Incoterms, *vid.* HEUZÉ (1992, pp. 197-213) y TAMAYO CARMONA (2002, pp. 28-38).

del comercio internacional. La primera vez que la Cámara de Comercio Internacional publicó estos usos y prácticas mercantiles fue en 1936 con el fin de interpretar los términos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales. Desde esta fecha se han modificado con el fin de adaptarlos a las prácticas comerciales en vigor en 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 y 2010. Incluso UNCITRAL recomendó el uso de los Incoterms 2000 pues considera que este conjunto de definiciones comerciales armonizan las Leyes que gobiernan el comercio internacional y los califica “como una valiosa contribución a la facilitación del comercio internacional”. La redacción vigente de los Incoterms es de 2010 y se aplican desde el 1 de enero de 2011, reemplazando la aplicación de los Incoterms 2000. En esta última redacción se han simplificado los términos comerciales en torno a cuatro categorías: cláusulas E, cláusulas F, cláusulas C y cláusulas D³⁰.

La STJUE, 9.6.2011 (as. C-87/10, *Electrosteel Europe SA vs. Edil Centro SpA*; ECLI:EU:C:2011:375) aporta matizaciones de interés a los criterios establecidos en la STJUE, 25.2.2010 (*Car Trim GmbH*). En particular con respecto a en qué medida la incorporación en el contrato de cláusulas, como las basadas en el uso de los Incoterms, que implican la incorporación por referencia al contrato de normas no elaboradas por los contratantes satisfacen la exigencia de que el lugar de entrega haya sido determinado con base en lo que disponga el contrato siempre que sea posible hacerlo sin acudir a la ley del contrato, pues si no resulta posible, lo determinante será el lugar de entrega de las mercaderías. Se planteaba la duda de si para determinar el lugar de entrega sobre la base del contrato, como la STJUE, 25.2.2010 (*Car Trim GmbH*), excluye el recurso al Derecho material aplicable al contrato también debería afirmarse lo mismo con respecto a los Incoterms. Sin embargo, esta Sentencia determina que el empleo por las partes de uno de los términos de los Incoterms puede ser determinante para apreciar que el lugar de entrega ha sido determinado por las partes en el contrato³¹.

³⁰ MAYER y HEUZÉ, (2014, pp. 246-247). También *vid.* CASTELLANOS RUIZ (2012, p. 8); MEDINA DE LEMUS (1992); BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, MORALEJO IMBERNÓN y QUICIOS MOLINA (2013, pp. 2375-2407) y ESPLUGUES MOTA (2011, pp. 205-236).

³¹ STJUE, 9.6.2011 (*Electrosteel Europe SA*). Apartado 21: “(...) 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”. Véase también: Tribunale di Padova, sentenza 3 maggio 2012. Giudice, Bellavitis OZ s.p.a. (avv. Giordano, Baú) contro Carter Horsley (Tyres) Ltd (avv. Cazzagon, Roncato), *RDIPP*, 2014, pp. 362-363: “In un’azione promossa nei confronti di una società inglese per il pagamento del prezzo delle merci dovute da detta società in base ad un contratto di distribuzione non sussiste la giurisdizione italiana ai sensi dell’art. 23 par. 1 lett. b del regolamento (CE) n. 44/2001 del 22 dicembre 2000, posto che la clausola di proroga della giurisdizione italiana, stampata sul retro delle fatture emesse dalla società venditrice e richiamata sulla facciata delle medesime, non può dirsi conclusa in una forma ammessa dalle pratiche che le parti hanno stabilito tra di loro, trattandosi di fatture rilasciate in un momento successivo alla conclusione e alla stessa esecuzione delle singole forniture, rispetto alle quali la mancata contestazione non può assumere rilievo. ... La giurisdizione italiana non sussiste neppure in base all’art. 5 n. 1 lett. b del medesimo regolamento posto che nelle sudette fatture il luogo di consegna delle merci è indicato nel Regno Unito e non rileva la clausola Incoterms 2000 “carriage paid to customer warehouse” che incide solo sulla ripartizione tra le parti dei costi di trasporto ma non determina alcuno spostamento del luogo di consegna finale dei beni convenzionalmente pattuito.” Esta sentencia ha suscitado muy numerosos comentarios, entre otros: LEANDRO (2011, pp. 92-94); MANKOWSKI (2011, pp. 497-498); DELPECH (2011, p. 1694); LEIBLE (2011, pp. 604-606); CARADONNA (2011, p. 1506); IDOT (2011, p. 47); MARTIEL (2011, p. 1659); SILVESTRI (2011, pp. 127-130); RADTKE (2011, pp. 63-65); COMBET (2011, pp. 63-65); TREPPOZ (2013 pp. 173-178) y ANDREEVA ANDREEVA (2012, pp. 174-176).

Precisamente el contenido y efectos de esa cláusula de los Incoterms parece que debe ser lo determinante, y lo es en tanto que las partes incorporan por referencia esas reglas al contrato, de modo, que se convierten en vinculantes para ellas del mismo modo que las previsiones expresamente recogidas en el contrato³². Aunque lo determinante no es tanto el que los Incoterms tengan la consideración o se vinculen con usos del comercio internacional, sino si el acuerdo acerca de uno de esos términos entre las partes resulta determinante de la incorporación al contrato de reglas concretas sobre el lugar de entrega de las mercaderías³³.

En todo caso, debe tenerse presente que conforme al criterio del Tribunal de Justicia corresponde al tribunal nacional determinar si una concreta cláusula contractual resulta determinante en el caso concreto como expresión de la voluntad de las partes de determinar el lugar de entrega a los efectos del art. 7.1.b) Reglamento Bruselas I bis. Es conveniente recordar que el TJUE resuelve como hace la Casación francesa, es decir, que no resuelve, sino que manda al tribunal de instancia que resuelva él mismo. A diferencia de lo que ocurre con la Casación española, en la que el Tribunal Supremo es el que resuelve el fondo del asunto.

3.1. La eficacia de la designación voluntaria en el contrato internacional de compraventa de mercaderías del lugar de entrega de las mercancías

La designación voluntaria del lugar de ejecución de las obligaciones que derivan del contrato debe ser eficaz, para identificar los tribunales competentes, por consiguiente, deben concurrir los siguientes requisitos:

a) Se ha de distinguir la voluntad de las partes para determinar la competencia de los tribunales, de las cláusulas de prórroga expresa de competencia. No deben confundirse, puesto que ambos supuestos tienen objeto y consecuencias distintas. En el primer caso, se prescribe un determinado comportamiento para las partes, e indirectamente se determina el tribunal competente, que, en un principio, estará vinculado con el litigio. En el segundo caso, la cláusula tiene por objeto exclusivamente abrir un foro de competencia judicial internacional, sin que se exija ningún tipo de vinculación. Como ha destacado E. PEIFFER, no será necesario contemplar los requisitos de forma previstos por el art. 25 del Reglamento Bruselas I bis³⁴. Basta con que el lugar de cumplimiento de la obligación se designe mediante una cláusula³⁵. La validez o no de esa cláusula en este punto no

³² CASTELLANOS RUIZ (2012, pp. 93-122). *Vid.* también. FERNÁNDEZ ROZAS y SÁNCHEZ LORENZO (2018, pp. 608-610).

³³ Tribunale di Piacenza, sentenza 14 maggio 2013. Giudice, Schiaffino. Faro Industriale s.p.a. (avv. D.P.) contro L.V.S. (avv. R. G.) RDIPP, 2014, pp. 408-409: "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".

³⁴ PEIFFER (2013, pp. 33-39).

³⁵ STJCE, 20.2.1997 (as. C-106/95, *Mainschiffahrts-Genossenschaft Eg (MSG) vs. Les Gravières Rhénanes SARL*; ECLI:EU:C:1997:70). Apartado 6: "De la resolución de remisión se deduce que, al finalizar las negociaciones contractuales, MSG envió a Gravières Rhénanes un escrito comercial de confirmación en el que figuraba la siguiente

es una cuestión relevante, es decir, a la hora de determinar la competencia judicial internacional de los tribunales. El precepto no obliga a comprobar la validez del pacto ni del contrato. De este modo, se evita que se tengan que comprobar y aplicar, indica J. MASEDA RODRÍGUEZ, las normas de conflicto del Estado al que pertenece el juez que conoce del litigio³⁶.

b) Teniendo en cuenta que la obligación relevante a efectos de la aplicación del art. 7.1 del Reglamento Bruselas I bis es la obligación principal, esta es la obligación de carácter autónomo que sirve de base a la pretensión del actor; por lo tanto, la designación de las partes del lugar de ejecución ha de referirse, por lo menos, a esta obligación. Dando lugar a que la cláusula que fija el lugar de ejecución para solo algunas de las pretensiones de una misma obligación, no tenga relevancia a efectos de la identificación de los tribunales competentes.

c) El lugar de ejecución ha de coincidir con el lugar en el que el deudor debe realizar la obligación que le incumbe. No será posible realizar un “pacto abstracto”, sino que deberá ser un lugar donde se prescriba un determinado comportamiento. Según advirtió el TJCE STJCE, 20.2.1997 (*Mainschiffahrts-Genossenschaft Eg (MSG)*, apartado 31³⁷). Esta sentencia aborda con rigor la cuestión de las cláusulas “abstractas” de determinación del lugar aplicable a las obligaciones contractuales concluidas *ex foro* de competencia judicial internacional especial por razón de la materia. Aporta claridad acerca de la conversión de una cláusula en cláusula atributiva de competencia, con la consecuencia de que no se produzca la observancia de los requisitos formales que se requiere para ella y de que pueda tener un carácter exclusivo esa prórroga de competencia³⁸.

d) De manera general, la “*lex contractus*” suele dar un gran margen de autonomía a las partes para determinar el lugar de ejecución de la obligación derivada del contrato. Aunque, esta circunstancia suele permitir en la mayoría de las ocasiones determinar la competencia judicial internacional de

mención impresa: «El lugar de cumplimiento y el fuero al que se atribuye competencia exclusiva es Würzburg.» Además, las facturas emitidas por MSG también mencionaban, directamente y mediante referencia a las condiciones generales de contratación, dicho fuero. Gravières Rhénanes no puso reparos al escrito comercial de confirmación y pagó sin protesta la totalidad de las facturas. El *Schiffahrtsgericht Würzburg* declaró la admisibilidad de la demanda.” También apartado 30: “Además, el Tribunal de Justicia ha mantenido igualmente que el lugar de cumplimiento de una obligación contractual puede fijarse también mediante acuerdo entre las partes y que, si la Ley aplicable permite a las partes contratantes, con sujeción a los requisitos por ella establecidos, designar el lugar de cumplimiento de una obligación sin imponer ningún requisito especial de forma, el acuerdo sobre el lugar de cumplimiento de la obligación basta para vincular al mismo lugar la competencia judicial en el sentido del número 1 del artículo 5 del Convenio (sentencia de 17 de enero de 1980, *Zelger*, 56/79, Rec. p. 89, apartado 5)”.

³⁶ MASEDA RODRÍGUEZ (1997, pp. 12-14).

³⁷ STJCE, 20.2.1997 (*Mainschiffahrts-Genossenschaft Eg (MSG)*). “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”.

³⁸ RODRÍGUEZ BENOT (1997, pp. 211-215).

una forma prácticamente automática, en dos supuestos concretos plantea algún problema:

- i) Cuando las partes pactan que la obligación se ejecute en la frontera, la solución pasará por atender a los usos mercantiles.³⁹
- ii) Cuando el lugar determinado para ejecutar la obligación no está sometido a la soberanía de ningún Estado, como puede ser el caso de plataformas en alta mar, en el fondo marino, en la Antártida, etc...: habrá que abandonar el *forum contractus*.

Se puede constatar todo lo anterior, por ejemplo, en el art. 1171 CC español: “El pago deberá ejecutarse en el lugar que hubiese designado la obligación. No habiéndose expresado y tratándose de entregar una cosa determinada, deberá hacerse el pago donde ésta existía en el momento de constituirse la obligación. En cualquier otro caso, el lugar del pago será el del domicilio del deudor”.

Se puede también realizar la designación por la naturaleza de la obligación. Para los supuestos en que las partes no hayan establecido nada al respecto, el TJUE afirma que “(...) en la medida en que el Derecho nacional lo autorice, el Juez podrá determinar el lugar de cumplimiento teniendo en cuenta los criterios sugeridos por el órgano jurisdiccional remitente, es decir, indagando, en función de la naturaleza de la relación jurídica y de las circunstancias de cada caso, el lugar en el que efectivamente se hubiere o debiere haberse efectuado la prestación”⁴⁰. Por lo tanto, si se trata de obligaciones que por su naturaleza, y según los términos del contrato han de ejecutarse en un determinado lugar, éste será el que se considere a efectos del art. 7.1 del Reglamento Bruselas I bis, independientemente de lo que establezca supletoriamente la Ley del contrato⁴¹; pues, en otro caso,

³⁹ CARRASCOSA GONZÁLEZ (1995, p. 95): “A falta de una precisión interpartes más exacta de dicho *locus*, y visto que, generalmente, la ley del contrato no individualizará este lugar en los supuestos de entrega en frontera, los usos mercantiles pueden jugar aquí un poderoso papel que se suele concretar en la posibilidad del vendedor de entregar la cosa objeto del contrato en la población fronteriza de su elección.”

⁴⁰ STJCE, 28.9.1999 (as. C-440/97, *GIE Groupe Concorde y otros vs. Capitán del buque «Suhadiwarno Panjan» y otros*; ECLI:EU:C:1999:456). Apartado 31: “Corresponde al legislador nacional, único competente en este ámbito, definir el lugar de cumplimiento tomando en consideración de modo equitativo tanto los intereses de una buena administración de la justicia como los de una protección suficiente de los particulares. De este modo, en la medida en que el Derecho nacional lo autorice, el Juez podrá determinar el lugar de cumplimiento teniendo en cuenta los criterios sugeridos por el órgano jurisdiccional remitente, es decir, indagando, en función de la naturaleza de la relación jurídica y de las circunstancias de cada caso, el lugar en el que efectivamente se hubiere o debiere haberse efectuado la prestación”. Esta sentencia ha suscitado muy cuantiosos comentarios, entre otros se citan los siguientes: IDOT (1999, p.26); NOVAK-STIEF (1999, pp. 522-523); FIUMARA (1999, pp. 365-369); BONASSIES (2000, pp. 66-67); BORRÁS RODRÍGUEZ (2000, pp. 589-597); MORIN (2000, pp. 296-297); BISCHOFF (2000, pp. 547-550); BRUNEAU (2000); ANCEL (2000 pp. 260-264); SILVESTRI (2000, pp. 431-441) y KUBIS (2001, pp. 742-752).

⁴¹ SAP Madrid, Sec. 12ª, 31.1.2007 (ECLI:ES:APM:2007:5352; MP: Mónica De Anta Díaz). Comentario de CARBALLO (2007, pp. 215-216): “[...] El motivo debe ser desestimado, ya que el demandado ha venido pretendiendo a lo largo del procedimiento que la competencia se examine bajo el prisma de lo que se entiende es la auténtica naturaleza del contrato que ligó a las partes, y no sobre la base del análisis de cuáles son las acciones y pretensiones formuladas por el actor. Es palmario que cuestiones procesales como la adecuación del procedimiento y la competencia, entre otras, han de ser examinadas, no sobre la base de lo que en definitiva acontezca y se resuelva en el proceso, sino sobre la base de lo manifestado por el actor en su demanda, ya que no se trata de determinar de antemano cuál es la naturaleza del contrato al objeto de determinar la competencia, precisamente para eso se sigue un proceso, si no

no existiría un vínculo efectivo del lugar designado con la realidad contractual.

Así mismo, es posible la designación legal supletoria. Si el lugar de ejecución de la obligación que sirve de base a la demanda no es designado por las partes en el contrato, o dicha designación no es válida, o incluso es fraudulenta, y tampoco puede deducirse de la naturaleza de la obligación, será la ley aplicable a la obligación litigiosa, según las normas de Derecho Internacional Privado del foro, la que designe dicho lugar de forma supletoria. Lo mismo ocurrirá en el supuesto, poco frecuente, de que existan normas imperativas acerca del lugar de ejecución.

En la mayoría de los casos, no existe una norma, imperativa o dispositiva, que establezca el lugar de ejecución para obligaciones concretas, ni siquiera para determinadas categorías contractuales. Sí existen, sin embargo, en casi todos los ordenamientos nacionales, normas que determinan el lugar de ejecución, en general, para cualquier obligación⁴². Pero no hay que olvidar que se trata de reglas pensadas para prescribir un determinado comportamiento, son reglas materiales, que no siempre se adaptan a las exigencias del Reglamento Bruselas I bis en materia de competencia judicial internacional.

En caso de que resultará aplicable la ley española para determinar el lugar de prestación, se encuentran tres supuestos que proporciona la ley y jurisprudencia española: 1º la autonomía privada, art. 1171.1 del Código Civil: "El pago deberá ejecutarse en el lugar que hubiese designado la obligación." 2º la naturaleza de la obligación, art. 1284 del Código Civil: "Si alguna cláusula de los contratos admitiere diversos sentidos, deberá entenderse en el más adecuado para que produzca efecto." Art. 1286 del Código Civil: "Las palabras que puedan tener distintas acepciones serán entendidas en aquella que sea más conforme a la naturaleza y objeto del contrato." Y art. 1500 del Código Civil: "El comprador está obligado a pagar el precio de la cosa vendida en el tiempo y lugar fijado por el contrato. Si no se hubieren fijados, deberá hacerse el pago en el tiempo y lugar en que se haga la entrega de la cosa vendida. 3º el favor debitoris, art. 1171.3 del Código Civil: "En cualquier otro caso, el lugar del pago será el del domicilio del deudor".

3.2. El alcance del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 en la construcción del foro del artículo 7.1 b) del Reglamento Bruselas I bis

En este punto se hace necesario un análisis del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 que fue el resultado de medio siglo de trabajo. La labor de una conferencia diplomática de sesenta y dos Estados que aprobaron con unanimidad su texto, con el objetivo de establecer una base legal, ampliamente aceptada, para establecer un Derecho uniforme para las compraventas internacionales de mercaderías. El tema principal y sobre el que gira dicho Convenio es el papel del contrato celebrado por las partes. El Convenio trata dos aspectos básicos de la transacción de las compraventas internacionales: a) la formación del contrato (parte II del Convenio, arts. 14-24) y b) las obligaciones de las partes según el contrato (parte III del Convenio, arts. 25-88).

de determinar cuáles son las acciones entabladas por el actor, y sobre tal base -y con independencia de lo que se resuelva una vez tramitado el procedimiento- determinar qué juzgado es competente para conocer de ellas y resolver las cuestiones así planteadas [...]".

⁴² FONT I SEGURA (2006, pp. 79-112).

La función que el Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 ha tenido en la definición del “lugar de entrega de las mercancías” como expresión del art. 7.1.b) guión primero Reglamento Bruselas I-bis ha sido debatida. Ciertos paralelismos pueden observarse, subrayan P. FRANZINA y A. FURRER, en algunos intentos de extender la regulación sustancial de la Convención de Viena al radio de acción del Reglamento Bruselas I bis⁴³. Hay autores que han defendido distintas líneas de argumentación al respecto. Al menos pueden diferenciarse tres tipos de argumentos: Primero: Autores y jurisprudencia que defienden la relevancia del este instrumento legal a la hora de determinar el “lugar de entrega” para establecer la competencia judicial internacional de los tribunales⁴⁴. Segundo: Autores y jurisprudencia que sostienen que el Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 no debe presentar relevancia a la hora de la determinación del “lugar de entrega”. Tercero: Jurisprudencia del TJUE que sostiene la relevancia estática del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 como instrumento para determinar dicho lugar.

Primer punto, la relevancia del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 para determinar la competencia judicial internacional en el contexto del art. 7.1 del Reglamento Bruselas I bis. Algunos autores⁴⁵ y algunos tribunales⁴⁶, en particular, la Corte di Cassazione italiana, consideran que este instrumento legal sí que debe ser utilizado para establecer el “lugar de entrega de las mercancías”. Según estos autores y la propia Corte di Cassazione italiana el Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 constituye parte del “patrimonio jurídico de la Unión Europea”⁴⁷. Por lo tanto, según lo

⁴³ FRANZINA (2010, pp. 817-826); FURRER (2008, pp. 7-30). En un sentido parcialmente similar, *vid.* WATTÉ y NUYS (2003, pp. 365-424); CALVO CARAVACA (1994, pp. 381-413); ID. (1993, pp. 381-413); CALVO CARAVACA y CARRASCOSA GONZÁLEZ (2003, pp. 1539-1567) y FERRARI (2006, p. 71).

⁴⁴ Sobre el empleo de la norma de la Convención de La Haya para determinar el tribunal competente en el sentido del artículo 5.1 RB I, ver por ejemplo: Sentencia del Bundesgerichtshof (Alemania), 4 abril 1979, en Repertorio. Serie D, sub I-5.1.2-B26, FRANZINA (2006).

⁴⁵ SALERNO (2015, pp. 147-151).

⁴⁶ Tribunal de commerce de Paris, septième chambre, 25 septembre 2001, MM. Bronner, président; Miffre, juge rapporteur. SA Audy c/ Sté Zaria Corporation Ltd et SA Gerling Namur. SCP Poudenx et ass. Et M^e Delay-Peuch et SEP Sevellec-Cholay-Cresson, avocats: “En vertu de l’article 5.1 de la Convention de Bruxelles, le défendeur peut être attiré en matière contractuelle devant le tribunal du lieu où l’obligation qui sert de base à la demande a été ou doit être exécutée et, en l’espèce l’obligation de payer le prix dans une vente internationale s’exécute au domicile du vendeur selon l’application combinée des Conventions de La Haye du 15 juin 1955 et de Vienne du 11 avril 1980.” JDI Clunet, 2013, núm. 1, nota de P. KAHN.

⁴⁷ Ordinanza Corte Cass. Italia 27 settembre 2006, Ordinanza Corte Cass. Italia 14 mayo 2007, Ordinanza Corte Cass. 14 junio 2007, Ordinanza Corte Cass. Italia 20 junio 2007. Ordinanza Corte Cass. Italia 27 septiembre 2006: “Il giudice italiano non è competente a conoscere di una controversia per il pagamento del corrispettivo di un contratto di compravendita, qualora la merce sia stata consegnata del venditore francese ad un trasportatore in parte in Francia ed in parte in Belgio ai fini della consegna in Italia, poiché nel caso di contratti di vendita che implicano il trasporto del bene, il luogo di consegna del bene, richiamato dall’art. 5 n. 1. lett. b del regolamento (CE) n. 44/2001 quale unico criterio di giurisdizione per i contratti di compravendita, viene individuato dall’art. 31 della convenzione di Vienna dell’11 aprile 1980 sui contratti di vendita internazionale nel luogo di consegna al primo vettore.” Ordinanza Corte Cass. Italia 14 mayo 2007: “Ai sensi dell’art. 5 n. 1 lett. b del regolamento (CE) n. 44/2001 del 22 dicembre 2000, il luogo di consegna dei beni è individuato in base all’art. 31 della convenzione di Vienna sulla vendita di beni mobili, secondo il quale, in mancanza di indicazioni specifiche, la consegna si intende fatta al primo trasportatore” Ordinanza Corte Cass. 14 junio 2007: “La nozione di “luogo di consegna” di cui all’art. 5. n. 1 lett. b del regolamento (CE) n. 44/2001 debe essere definita alla luce dell’art. 31 della convenzione di Vienna dell’11 aprile 1980 sui contratti di vendita internazionale di beni mobili; sussiste pertanto la giurisdizione italiana in una controversia relativa a un contratto di vendita di beni implicante il trasporto degli stessi, qualora i beni siano stati

expuesto en el art. 31 del Convenio de Viena de 1980, y para estos autores, la entrega de las mercancías, en defecto de pacto *inter partes*, tiene lugar donde las mercancías se ponen “en poder del primer porteador para que los traslade al comprador”. El lugar de dicha entrega es el lugar relevante a efectos del art. 7.1 b) guion primero del Reglamento Bruselas I bis⁴⁸. En otras palabras, y de la mano de autores como F. FERRARI, puede recordarse, sin duda, que el “préstamo de conceptos” entre convenios internacionales y otras fuentes supranacionales del DIPr. no es nada nuevo⁴⁹. De todos modos, y siempre en este contexto, autores como A.-L. CALVO CARAVACA, M.J. BONELL y O. LANDO han hecho notar de modo ponderado que un texto legal internacional está y debe estar sujeto a una interpretación internacional⁵⁰. Por lo tanto se puede afirmar, con J. OVIEDO ALBÁN, que los Derechos nacionales pierden no sólo su aplicación a los casos reales de la vida internacional, sino que pierden su poder como elemento o canon interpretativo del Derecho del siglo XXI⁵¹.

Segundo punto, ciertos tribunales y ciertos autores que opinan que este instrumento legal no es relevante, a efectos del art. 7.1 del Reglamento Bruselas I bis, para determinar el “lugar de entrega de las mercancías”. Este sector opina que el “lugar de entrega de las mercancías” fijado por el Convenio de Viena de 11 de abril de 1980, que es el “lugar de entrega de la mercancía por el vendedor al primer transportista”, no es relevante a la hora de determinar dicho lugar. Argumentan que no influye para ello que dicho instrumento legal sea aplicable o no lo sea al contrato en cuestión. Lo que es relevante, según este sector, es el lugar de entrega de las mercancías fijado “en el contrato”, y no el fijado en el Convenio de Viena de 11 de abril de 1980, incluso aunque dicho instrumento legal sea aplicable al concreto contrato.⁵² Cuando el TJUE ha tenido que

consegnati in Italia al primo vettore, perché ne effettui la successiva trasmissione al compratore.” Ordinanza Corte Cass. Italia 20 junio 2007: “Ai sensi dell’art. 5 n. 1 lett. b del regolamento (CE) n. 44/2001 del 22 dicembre 2000, in assenza di pattuizioni delle parti circa il luogo si deve fare direttamente riferimento alla convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili dell’11 aprile 1980, ed in particolare all’art. 31 della medesima.”

⁴⁸ CALVO CARAVACA, CARRASCOSA GONZÁLEZ, (2018, pp. 917-923).

⁴⁹ FERRARI, (2006, pp. 403-429); FERRARI, (2006, pp. 489-502); BONELL, (2006, pp. 305-318); LANDO, (2006, pp. 475-485); MONFORT, (2006, pp. 487-510); OVIEDO ALBÁN, (2012, pp. 165-179).

⁵⁰ A.-L. CALVO CARAVACA, (1994, pp.381-413); Id. (1993, pp. 381-413); BONELL, (2006, pp. 305-318); LANDO, (2006, pp. 475-485) Se trata de un planteamiento recurrente pero no por ello menos válido. *Vid.* a este respecto, *ad ex.*: CARBONE, (1980, pp. 513-534); AUDIT, (1990, pp. 23-32); ILARIA, (2006, pp. 31-33).

⁵¹ OVIEDO ALBÁN, (2012, pp. 165-179).

⁵² DI BLASE, (2011, pp. 459-479) Sent. Trib. Como Italia 22 febrero 2011, *RDIPP*, 2011, p. 782; Sent. Cass Italia 5 octubre 2009; con criterio muy dudoso: Sent. Tribunale di Padova, Italia, 10 enero 2006; muy correcto Sent. Trib. Rovereto, Italia, 24 agosto 2006; Sent. Tribunal de Verona, Italia, 22 febrero 2005. Sent. Trib. Como Italia 22 febrero 2011, *RDIPP*, 2011, p. 782: “Ai sensi dell’art. 5 n. 1 della convenzione di Bruxelles del 27 settembre 1968, tuttora richiamo dall’art. 3 comma 2 della legge 31 maggio 1995 n. 218, che non si estende al regolamento (CE) n. 44/2001 del 22 dicembre 2000, sussiste la giurisdizione italiana in una azione per l’adempimento dell’obligazione di pagamento del prezzo residuo di beni mobili, promossa da una società italiana venditrice nei confronti di una società acquirente avente sede legale negli Stati Uniti, trovandosi in Italia il luogo de adempimento dell’obligazione di pagamento dedotta in giudizio, da identificarsi, ex art. 57 comma 1 della convenzione de Vienna dell’11 aprile 1980, nella sede d’affari del venditore. Ai sensi dell’art. 5 n. 1 lett. b del regolamento (CE) 44/2001 non sussiste la giurisdizione italiana in una controversia tra una società italiana e una società spagnola qualora le merci vendute devono essere consegnate in Spagna, poiché il luogo di consegna deve essere identificato come il luogo di recapito finale della merce, ove i beni entrano nella disponibilità materiale e non soltanto giuridica

interpretar la expresión “lugar de entrega” en una compraventa no ha acudido al Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 y a los criterios que este instrumento legal utiliza⁵³ para determinar dicho lugar. Varios argumentos se han hecho valer para sostener esta tesis⁵⁴:

- (1) Si para determinar el “lugar de entrega de las mercancías” el art. 7.1 del Reglamento Bruselas I bis hubiera querido remitirse al Convenio de Viena de 11 de abril de 1980, es claro que lo habría hecho de manera expresa. Pero no lo hizo y como comenta E. MERLIN, ello se debe a una buena razón, como se verá más adelante⁵⁵.
- (2) Las normas del convenio de Viena 11 abril 1980 no se redactaron con el objetivo de

dell'acquirente, anche nel caso di obbligazione per il pagamento di beni alienati.” Sent. Cass Italia 5 ottobre 2009, RDIPP, 2010, p. 150. “Ai sensi dell'art. 5 n. 1 lett. b, prima parte del regolamento (CE) n. 44/2001 del 22 dicembre 2000, in una controversia relativa a una compravendita internazionale il luogo di consegna (una volta riconosciuto come principale quello ove è convenuta la esecuzione della prestazione qualificabile come caratteristica in base a criteri economici) deve essere identificato come il luogo di recapito finale della merce, ove i beni entrano nella disponibilità materiale e non giuridica dell'acquirente. Non sussiste la giurisdizione italiana in una controversia tra una società italiana e una società tedesca qualora le merci vendute dovevano essere consegnate in Germania”. Sent. Tribunale di Padova, Italia, 10 enero 2006, RDIPP, 2007, p.147: “Ai sensi dell'art. 5 n. 1 lett. b del regolamento (CE) n. 44/2001, per le controversie relative a un contratto di compravendita dei beni è competente il giudice del luogo, situato in uno Stato membro, in cui i beni sono stati o avrebbero dovuto essere consegnati in base al contratto. Il concetto di compravendita di beni, di cui all'art. 5 n. 1 lett. b del regolamento (CE) n. 44/2001, può essere ricavato dalla convenzione della Convenzione delle Nazioni Unite dell'11 aprile 1980 sulla compravendita internazionale di beni mobili. Il concetto di luogo di consegna della merce, di cui all'art. 5 n. 1 lett. b del regolamento (CE) n. 44/2001, può essere rinvenuto, in mancanza di accordo delle parti, nella convenzione di Viena del 1980. Non sussiste la giurisdizione italiana in una controversia relativa a un contratto di compravendita internazionale allorché il luogo di consegna del bene sia situato in Inghilterra e ivi il venditore abbia compiuto attività di montaggio del bene stesso.” Sent. Trib. Rovereto, Italia, 24 agosto 2006: “La nozione di luogo di consegna della merce di cui all'art. 5 n. 1 lett. b del regolamento (CE) n. 44/2001 sulla competenza giurisdizionale e l'esecuzione delle sentenze in materia civile e commerciale deve essere interpretata in via autonoma ed il suo significato va pertanto individuato all'interno del diritto comunitario e non secondo le leggi nazionali o la convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita di beni mobili; in base a un'interpretazione letterale, tale luogo è il luogo in cui la merce perviene materialmente nella disponibilità del destinatario.” “Il riferimento alla convenzione di Vienna del 1980, richiamato dall'attore, per quanto suggestivo, non può dunque servire ai fini dell'interpretazione del regolamento.” Sent. Tribunal de Verona, Italia, 22 febrero 2005: “Il luogo di consegna dei beni di cui all'art. 5 n. 1 lett. b del regolamento (CE) n. 44/2001 sulla competenza giurisdizionale e l'esecuzione delle sentenze in materia civile e commerciale deve essere individuato nel luogo in cui i beni entrano nella disponibilità materiale del destinatario, a prescindere dal luogo in cui il vettore eventualmente incaricato dal destinatario prende in consegna la merce.”

⁵³ STJUE, 25.2.2010 (*Car Trim GmbH*). FD 58: “El órgano jurisdiccional remitente contempla dos lugares que podrían servir como el lugar de entrega a efectos de la fijación de un criterio autónomo, de ser aplicable, a falta de una disposición contractual. El primero es el lugar de la entrega material de las mercancías que el comprador y el segundo es el lugar en el que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para su transmisión al comprador.” FD 59: “Procede señalar, en concurrencia con el órgano jurisdiccional remitente, de que esos dos lugares parecen ser los más adecuados para determinar de forma predeterminada el lugar de ejecución, donde la entrega del bien o deberían haber sido entregados.”

FD 60: “Cabe señalar que el lugar en que los bienes fueron transferidos físicamente o deberían haber sido transferidos físicamente al comprador a su destino final es la más consistente con los orígenes, los objetivos y el sistema del Reglamento n.º 44/2001 como el “lugar de entrega” en el sentido del primer guión (b) (1) del artículo 5 de dicho Reglamento.”

⁵⁴ CALVO CARAVACA, CARRASCOSA GONZÁLEZ, (2018, pp. 919-920).

⁵⁵ MERLIN, (2007, pp. 1305-1317).

determinar la “jurisdicción competente” sino con la idea de regular cuáles son las concretas “obligaciones de las partes” y el lugar donde éstas se deben ejecutar;

- (3) Por otro lado, si se aplicaran a la cuestión de la determinación del tribunal estatal competente los arts. 31 y 57 del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980, favorecerían de manera indicativa e injusta al vendedor, lo que rompería el deseable “equilibrio entre las partes”, que es un objetivo del mismo Reglamento Bruselas I bis⁵⁶.

Tercer punto, la relevancia estática del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980. En este punto se deben matizar ciertas cuestiones. El TJUE ha sostenido que el Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 puede usarse como instrumento hermenéutico auxiliar a los efectos de una adecuada interpretación del art. 7.1 del Reglamento Bruselas I bis. El Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 no utiliza conceptos nacionales, lo que utiliza son conceptos internacionales. Estos conceptos internacionales resultan apropiados para dar un “sentido internacional” al texto del Reglamento Bruselas I bis. El Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 es un instrumento más de Derecho internacional privado que regula los contratos de compraventa de mercaderías. Por esta razón, el Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 puede servir “servir de orientación para la interpretación que procede dar a los conceptos de 'compraventa de mercaderías' y 'prestación de servicios'” (STJCE, 25.2.2010 (*Car Trim GmbH*), FD 34⁵⁷). Por lo tanto, según la jurisprudencia europea, las disposiciones de este instrumento legal pueden ser usadas como “indicaciones” interpretativas para establecer el significado de algunos de los conceptos que el Reglamento Bruselas I bis utiliza⁵⁸.

Un importante dato se ha de resaltar como conclusión de este argumento: el TJUE, en su jurisprudencia, da la opción de recurrir al Convenio de Viena de 11 de abril de 1980, como instrumento auxiliar, para determinar preceptos del Reglamento Bruselas I bis que no se refieren exclusivamente a la competencia judicial internacional de los tribunales. Se trata ésta de una cuestión indiscutiblemente aporética, ya que, como han enfatizado J.P. BERÁUDO y G. BIAGIONI, esto significa que el TJUE utiliza el Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 para definir y determinar “conceptos estáticos” de Derecho material, como es el concepto de “compraventa de mercaderías”⁵⁹. Es decir, como también apunta P. FRANZINA, el TJUE ha empleado el CVIM como ayuda hermenéutica para aclarar el concepto de “compraventa de mercaderías” pero no para precisar el concepto de “lugar de entrega” de la cosa objeto de compraventa⁶⁰. Es este un matiz

⁵⁶ HUET, (2003, pp. 1-75).

⁵⁷ STJUE, 25.2.2010 (*Car Trim GmbH*). FD 34: “En primer lugar, hay que señalar que la clasificación de un contrato cuyo objeto es la venta de bienes que primero deben ser fabricados o producidos por el vendedor se rige por disposiciones del Derecho de la Unión Europea y el derecho internacional que pueden afectar a la interpretación de debe darse a los conceptos de «compraventa de mercaderías» y «prestación de servicios”.

⁵⁸ STJUE, 25.2.2010 (*Car Trim GmbH*). FD 38: “Las disposiciones anteriores son una indicación, por lo tanto, que el hecho de que los productos que se entregarán serán fabricados o producidos previamente no modifica la clasificación del contrato en cuestión como un contrato de venta.”

⁵⁹ BERÁUDO, (2013, pp. 741-763); BIAGIONI, (2011, pp. 971-986).

⁶⁰ FRANZINA, (2010, pp. 655-685); CALVO CARAVACA, CARRASCOSA GONZÁLEZ, (2018, pp. 919-920).

importante a tener en cuenta.

La expresión de “contrato internacional de compraventa de mercaderías” presenta un *dictum* y un alcance muy general. Esta expresión puede cubrir y referirse muchos tipos y clases de contratos, y es por esta razón por la que se hace necesario perfilar los tipos de contratos incluidos y excluidos en esta expresión general. No debe olvidarse, y así lo han subrayado F. CADET, C. SILVESTRI y E. MERLIN, que se trata ésta de una tarea hercúlea a la par que inabarcable, puesto que la expansión de los modelos contractuales no parece tener fin⁶¹. No obstante, a continuación, se presentan algunos contratos divididos en dos categorías. En la primera de ellas se comprenden los contratos incluidos en el concepto que recoge el art. 7.1 b) del Reglamento Bruselas I bis. En la segunda, se relacionan los contratos que están excluidos del mismo pese a suscitar ciertas dudas al respecto⁶². Las consecuencias generales de lo anteriormente expuesto se resumen en los tres puntos siguientes: Primero, dicho concepto que cubre los contratos de compraventa de bienes muebles corporales y los bienes incorporeales, principalmente software⁶³ y creaciones “descargadas” en Internet, pero sólo en el caso de que tales bienes hubieran podido haber sido adquiridos en “soporte material”, es decir, en DVD, CD-ROM, etc.⁶⁴. Así, el TJUE ha indicado que un contrato cuya obligación característica sea la entrega de un bien debe ser calificado de “compraventa de mercaderías” en el sentido del art. 7.1 letra b), primer guion, Reglamento Bruselas-I, como se aprecia en la STJUE, 19.12.2013 (C-9/12, *Corman-Collins SA vs. La Maison du Whisky SA*; ECLI:EU:C:2013:860, FD 35⁶⁵).

En segundo lugar, quedan excluidos del concepto de “compraventa de mercaderías” a los efectos del art. 7.1.b) guion primero Reglamento Bruselas -I los contratos de compraventa que se enmarcan en una operación más amplia de distribución comercial. Un buen ejemplo se observa en la SAP Valencia 2 enero 2008 [resolución de contrato y compensación de clientela en contrato de distribución]⁶⁶. En efecto, como apunta A. M. LÓPEZ RODRÍGUEZ, un contrato de distribución se caracteriza por la presencia de “un acuerdo marco cuyo objeto es un compromiso de suministro y de abastecimiento concluido para el futuro entre dos operadores económicos, que contiene estipulaciones contractuales específicas sobre la distribución por el concesionario de las mercancías

⁶¹ CADET, (2013, pp. 765-790); SILVESTRI, (2005, pp. 131-136); MERLIN, (2011, pp. 691-698).

⁶² CASTELLANOS RUIZ, (2006, pp. 191-306); ID. (2006, pp. 105-150).

⁶³ TOSI, (1993, pp. 132-133); OLIVA BLÁZQUEZ, (2002, pp. 466-488).

⁶⁴ Sent. Trib. Padova 16 noviembre 2010, *RDIPP*, 2012, p. 468 [compraventa de máquinas de lavado entre sociedad francesa e italiana], Ord Cass Italia 2 mayo 2012 [contrato de suministro de varios bienes de consumo a fabricar - impresión de catálogos- y a entregar en España / *RDIPP*, 2013, p. 169]. A.-L. CALVO CARAVACA, CARRASCOA GONZÁLEZ (2014, p. 729).

⁶⁵ STJUE, 19.12.2013 (*Corman-Collins SA*), FD 35: “El Tribunal de Justicia ha manifestado en ese sentido que un contrato cuya obligación característica sea la entrega de un bien debe ser calificado de «compraventa de mercaderías» en el sentido del artículo 5, punto 1, letra b), primer guión, del Reglamento (sentencia Car Trim, antes citada, apartado 32).” Vid. También nota de BUREAU (2014, pp. 661-660). También, HEYMANN, (2014, pp. 883-899); IDOT, (2014, pp. 50-51); LENZING, (2014, pp.183-184); BERLIOZ, (2014, pp. 271-274); SCHÄFER, (2014, pp. 605-607); STRIKWERDA, (2014, pp. 4354-4356); LAAZOUZI, (2014, pp. 246-250).

⁶⁶ SAP Valencia, 2.1.2008 (ECLI:ES:APV:2008:92).

vendidas por el concedente” (STJUE, 19.12.2013 (*Corman-Collins SA*. FD 36⁶⁷)⁶⁸.

Y en tercer término, quedan también excluidos del concepto de “compraventa de mercaderías” a los efectos del art. 7.1.b) guion primero Reglamento Bruselas -I las donaciones y la permuta⁶⁹, pues no responden al esquema de intercambio de “mercancía” (mueble corporal) por “dinero”.

4. Contratos excluidos del concepto de compraventa de mercaderías del artículo 7.1 b) del Reglamento Bruselas I-bis

Ciertos contratos pueden suscitar dudas sobre su inclusión en el concepto de “contrato de compraventa de mercaderías” propio y autónomo del Reglamento Bruselas I-bis en su art. 7.1.b) guion primero. En este sentido, debe recordarse que la distinción entre “contrato de compraventa” y “contrato de prestación de servicios” ha resultado ser engañosamente fácil o, como han destacado A. NUYTS, S. ALMEYER y A. DE FRANCESCHI, una trampa conceptual algo simplista tendida por el Derecho europeo a juristas nacionales de los Estados miembros⁷⁰.

Ahora bien, en la mayor parte de las ocasiones, estos contratos presentan un objetivo final que, decididamente, no es el objeto de la compraventa (transmitir los bienes muebles corporales al comprador) sino otros objetivos diferentes. Aunque se transfiere con frecuencia la propiedad de ciertos bienes muebles corporales, no son “compraventas” porque no responden al esquema “cambio de mueble corporal por dinero” ya que su objetivo esencial, es decir, su función económica no es, sin más, entregar cosas singulares al comprador, sino que buscan y persiguen un objetivo distinto como puede ser crear una sociedad o una comunidad de intereses o financiar proyectos o, simplemente, prestar servicios en cuya ejecución se entregan cosas muebles corporales.

4.1. Contratos preparatorios

a. Precontrato

⁶⁷ STJUE, 19.12.2013 (*Corman-Collins SA*), FD 36: “Esa calificación puede ser aplicable a 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 mercancías. En cambio, no corresponde al sistema de un contrato de concesión típico, caracterizado por un acuerdo marco cuyo objeto es un compromiso de suministro y de abastecimiento concluido para el futuro entre dos operadores económicos, que contiene estipulaciones contractuales específicas sobre la distribución por el concesionario de las mercancías vendidas por el concedente”.

⁶⁸ LÓPEZ RODRÍGUEZ, (2014, pp. 35-42); VÁZQUEZ ALBERT (2010, pp. 125-150); YZQUIERDO TOSLADA (2014, p. 638); CEBRIÁN SALVAT, (2015, p. 400).

⁶⁹ VERGER, (2017, pp. 94-95); LASARTE, (2016, pp.207-209).

⁷⁰ NUYTS, (2013, pp. 1-63); ALMEYER, (2014, pp. 1125-1128); DE FRANCESCHI, (2008, pp. 637-694). Mucho más optimistas se han mostrado autores que defienden la neta distinción entre ambas categorías como un avance del legislador europeo en el proceso calificadorio, como es el caso de D´ADAMO, (2010, pp. 944-950); DI BLASE, (2011, pp. 459-480); PELEGGI, (2010, pp. 645-676); VON HEIN, (2013, pp. 54-61); KIENLE, (2005, pp. 113-116).

El precontrato de compraventa, es un acuerdo contractual que tiene por objeto la celebración de un futuro contrato de compraventa. Dicho precontrato es bilateral cuando una de las partes promete vender y la otra comprar una cosa determinada, y unilateral en caso de que una de las partes conceda a la otra la opción preferente de comprarle o venderle una cosa, en cuyo caso estaríamos ante la figura de la opción de compra⁷¹.

El precontrato puede tener finalidad preparatoria con respecto a cualquier tipo de contrato. Por ejemplo, con el contrato de permuta. Estos acuerdos reciben en la práctica múltiples denominaciones: precontrato, promesa de venta, contrato preparatorio, contrato preliminar. Para determinar las obligaciones de las partes y el grado en que éstas se encuentran vinculadas entre sí, hay que atender, sin embargo, no a su denominación, sino a los términos del acuerdo.

La finalidad del precontrato puede variar, y servir, entre otras cosas, a las siguientes finalidades en el tráfico económico:

La primera finalidad. Permite mantener abierta la negociación para realizar una compraventa futura entre dos personas que están interesadas en comprar y vender un bien determinado, pero no ahora, sino en un momento posterior.

La segunda finalidad. Puede evitar al comprador el perjuicio que podría suponerle un alza de los precios en el futuro, cuando se realice el contrato definitivo. De la misma manera puede asegurar al vendedor la obtención de cierto beneficio, aunque posteriormente bajen los precios.

Tanto la doctrina como la jurisprudencia mayoritaria vienen distinguiendo dos situaciones, dependiendo de los términos y del contenido del acuerdo: que los contratantes muestren una decidida voluntad de celebrar un auténtico contrato de compraventa, que de momento no pueden llevar a cabo, y determinen sus elementos y circunstancias básicas, aunque su desarrollo se deje para un momento posterior.

- En este caso, las partes pueden quedar vinculadas desde ese momento, de forma que basta actuar la facultad de poner en funcionamiento el contrato proyectado para que éste sea exigible y produzca sus efectos típicos. Así, si una parte incumple lo prometido, la otra está facultada para exigir el cumplimiento, no de la promesa en sí, sino del contrato definitivo.

En el cumplimiento forzoso de este precontrato puede sustituirse la voluntad del obligado por la del juez, procediendo la indemnización si el contrato no se puede cumplir. Puede suceder que los contratantes dejen para el futuro la celebración del contrato definitivo y la determinación definitiva de sus elementos y circunstancias.

- En este caso, las partes resultan obligadas simplemente a intentar la realización de un futuro contrato de compraventa. El incumplimiento del acuerdo solo conduce a la exigencia de

⁷¹ ROMÁN GARCÍA, (2002, pp. 225-275).

indemnización de los daños y perjuicios que se hubiesen producido a causa de la promesa incumplida.

Esta interpretación es lógica teniendo en cuenta el carácter consensual de la compraventa, de tal forma que, si existe un consentimiento concurrente sobre los elementos que la hacen posible, ha de entenderse que tal compraventa existe, con independencia de que el acuerdo se denomine con algún término que indique su carácter preparatorio (precontrato, contrato preliminar, promesa, etc.).

La práctica jurisprudencial española nos muestra ejemplos de ambas situaciones. En unos casos estimando que la promesa, reuniendo los elementos básicos de determinación del contenido de la compraventa, tiene los mismos efectos vinculatorios que ésta. Mientras que en otros se ha considerado un mero contrato preparatorio, distinto y perfectamente diferenciado del de compraventa.

El precontrato de compraventa no puede equipararse a la compraventa sometida a condición, pues la condición debe contenerse expresa y claramente en el texto del acuerdo o inferirse concluyente, si es implícita.

Así se observa en el ejemplo que se expone a continuación. Una empresa danesa, que se dedica a comprar maquinaria industrial hostelera, establece con una empresa italiana una promesa de compraventa sobre unas máquinas refrigeradoras. En ese precontrato establecen el precio de las máquinas en ese momento de la negociación. La empresa danesa pretende que los precios no se alcen con posterioridad a esas negociaciones. Finalmente, la empresa italiana decide no contratar con la empresa danesa. El foro del art. 7.1 b) del Reglamento Bruselas I bis no opera para establecer la competencia judicial internacional de los tribunales, porque no ha existido la entrega de la mercancía.

b. Opción de compra

El contrato de opción de compra es un contrato por el cual una parte concede a la otra, por tiempo fijo y en determinadas condiciones, la facultad, que se deja exclusivamente a su arbitrio, de decidir respecto a la celebración de un contrato principal. Los requisitos esenciales según ALONSO MOYA, son éstos: 1º Concesión por una parte a la otra de la facultad de decidir sobre la celebración o no del contrato principal, sin obligación alguna de ésta (la prima, en su caso, es elemento accidental). 2º Concesión de modo exclusivo. 3º Por plazo cierto. 4º Sin otra condición que el propio juicio del optante. Los caracteres que lo distinguen son: ser un contrato preparatorio (una modalidad de la promesa de vínculo unilateral), aunque este punto es discutido; consensual, y generalmente unilateral, aunque pasa a ser bilateral cuando se fija una prima que ha de pagar el titular del derecho de opción al concedente del mismo⁷². Existe una opción directa, aquella en la que quien recibe la opción se reserva la facultad de deliberar si adquiere por sí y para sí la cosa objeto de

⁷² ALONSO MOYA, (1933, pp. 81 y ss.).

venta y una opción mediadora, en la que quien recibe la opción es un intermediario que busca el privilegio para colocar la mercancía en manos de tercero. Esta última clasificación no agota las variedades de la opción, pues, en realidad, ésta puede darse fuera de esos dos contratos de venta y de mandato. La esencia del derecho y del contrato de opción puede producirse con ocasión de cualquier contrato principal, sea compraventa, permuta, censo, sociedad, hipoteca, préstamo con interés o cualquier otro⁷³.

La opción de venta presenta un especial relieve. Desempeña esta opción una importante y frecuente función en la vida económica. Se usa mucho en la contratación sobre minas para dar tiempo a que mientras dura el plazo de opción pueda el presunto comprador hacer calicatas y comprobar la cantidad de mineral y las condiciones de explotación. Se usa también entre arrendador y arrendatario, al conceder aquel a éste derecho de compra de la finca arrendada.

No es extraño, dada esta importancia y frecuencia práctica y la dificultad de los problemas a que da lugar, que el contrato de opción, en general, y en su modalidad más importante de opción de venta, haya merecido un profundo estudio.

Estos contratos preparatorios de la compraventa no están cubiertos por el concepto de “contrato de compraventa de mercaderías” propio y autónomo del Reglamento Bruselas I-bis en su art. 7.1.b) guion primero. Es evidente que el objeto del contrato es la conclusión de un futuro contrato de compraventa y no el intercambio de mercaderías por dinero. La particularidad de que estos contratos “preparen” la conclusión de una compraventa no los convierte en tales. No existe un lugar físico, un determinado punto en el espacio, donde una mercadería deba y/o pueda ser entregada. Por ello, la aplicación del precepto tampoco sería posible. Que no se aplique este precepto es positivo porque así se cumple con el objetivo de seguridad jurídica que ostenta esta norma europea. De este modo, si no existe un lugar de entrega que se pueda determinar no se puede ofrecer esa seguridad jurídica básica a los particulares para un intercambio internacional.

Lo anterior puede verificarse a través de un ejemplo sobre una opción de compra de compraventa internacional. La empresa alemana BOCH, con sede social en Bochum (Alemania) firma un precontrato con la empresa española MAD, con sede social en Madrid. En virtud de ese precontrato, las partes se obligan a celebrar un contrato futuro de compraventa de café en el año 2020. Este contrato tiene por objeto la celebración del contrato futuro, y por lo tanto, no puede incluirse en el concepto de compraventa según el Reglamento Bruselas I bis, y por lo tanto el foro del art. 7.1 b) no operará.

4.2. Contrato de leasing con opción de compra

El contrato de “leasing” llamado también “arrendamiento financiero” es aquél mediante el cual una persona interesada en utilizar determinados bienes (generalmente bienes de equipo), los solicita a una empresa de “leasing” que previa su adquisición, se los cede en calidad de

⁷³ CUENCA GARCÍA, (1999, pp. 125-130).

arrendamiento a cambio de un alquiler periódico⁷⁴. Transcurrido el plazo pactado en el contrato, el usuario puede devolver los bienes, adquirirlos por un valor residual o prorrogar el contrato sobre base reducida. Este contrato es en realidad, un arrendamiento de bienes muebles en tanto en cuanto no se llegue a materializar la compra al final del mismo. Por ello, y en tales circunstancias, debe considerarse claramente excluido del concepto de “contrato de compraventa de mercaderías” propio y autónomo del Reglamento Bruselas I-bis en su art. 7.1.b) guion primero. El leasing no es un contrato puro de compraventa internacional de mercaderías, es un contrato de financiación, aunque finalmente se adquiriera el bien.

Un ejemplo ilustra esta cuestión. Así, la empresa búlgara BULG ofrece coches en contrato de leasing a la empresa RUM, con sede social en Bucarest. La empresa RUM paga 500€ al mes a la empresa BULG, tras cinco años tiene la posibilidad de adquirir en propiedad esos coches si paga 3000€. Este contrato no está incluido en el concepto de contrato de compraventa internacional de mercaderías, y, por consiguiente, el foro del art. 7.1 b) del Reglamento Bruselas I bis no puede establecer la competencia de los órganos jurisdiccionales en caso de litigio entre las partes, ya que no se puede determinar el lugar de entrega de las mercancías.

4.3. Contratos ajenos a la estructura económica de la compraventa: Comercio internacional de compensación (contrato de permuta o countertrade), contratos de (falsa) compraventa con bitcoins u otras “monedas virtuales”, donación, contratos asociativos

El comercio compensatorio es una expresión que hace referencia a una multiplicidad de acuerdos comerciales en los que, en mayor o menor medida se prescinde del elemento del precio, elemento característico de la compraventa. Se produce con ellos un intercambio de bienes por otros bienes o servicios, de forma similar a lo que ocurre en el contrato de permuta, pero con una complejidad práctica mucho mayor. El comercio de compensación comprende una gran variedad de acuerdos de distinto tipo y suscritos entre sujetos muy diferentes. Los celebrados entre compañías privadas pueden clasificarse en dos grandes grupos:

a. Acuerdos de contracompra (buyback)

Son acuerdos mediante los que una parte se compromete a comprar ciertos bienes en compensación de una compra realizada anteriormente por la otra parte. Los bienes que se entregan en compensación pueden estar relacionados o no con los de la exportación original. En algún caso son resultado directo de la exportación (exportación de materias primas a cambio de la importación de productos elaborados con ellas). Una modalidad de este supuesto es aquella en la que el comerciante que realiza la exportación principal adelanta la compra de productos del país importador mediante un crédito que se aplica a la futura exportación (acuerdos de *junktim*). La determinación del lugar de entrega de las mercancías en la compraventa resulta complicada de establecer en estos casos. Por lo que la operatividad del foro del art. 7.1 b) del Reglamento Bruselas

⁷⁴SERRANTES SÁNCHEZ, (2007, pp. 45-61). BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, CALZADA CONDE, DIAZ ECHEGARAY, (2007, pp. 891-925) OLIVA BLÁZQUEZ, (2002, pp. 446-448).

I bis no es la adecuada para determinar la competencia judicial internacional en estos casos. Así lo señala el TJUE en su célebre sentencia *Besix*⁷⁵ y la doctrina lo corrobora⁷⁶.

Este supuesto práctico demuestra que este tipo de contrato debe de estar en esta categoría de contratos excluidos del contrato de compraventa internacional de mercaderías. Una empresa búlgara establece en su contrato con una empresa francesa que ésta última les comprará el excedente de ladrillos que produzcan con los materiales que la empresa francesa les proporciona y no vendan a terceros. En estos tipos de contratos se observan varios lugares de entrega de la mercancía, el primer lugar es donde las partes establezcan la entrega de los materiales que proporciona la empresa francesa. El segundo lugar es donde las partes determinan que se entregará el excedente de ladrillos. Por lo tanto, al existir dos lugares de entrega el art. 7.1 b) del Reglamento Bruselas I bis no puede operar correctamente.

b. Acuerdos de compensación

Estos son acuerdos cuya operativa va desde el puro trueque o permuta de productos entre dos comerciantes (*swap*) hasta acuerdos más complejos en los que el importador actúa como intermediario entre el exportador y un tercero que entrega sus productos a cambio de los del comerciante exportador, o en los que los bienes de exportación son pagados en parte con bienes y en parte con dinero. Si son pagados en parte con bienes, el lugar de entrega de las mercancías sería doble y el foro especial por razón de la materia previsto en el art. 7.1 del Reglamento Bruselas I bis no funcionaría bien para establecer la competencia de los tribunales. A su vez, los acuerdos de compensación pueden clasificarse en:

- compensación directa, en la que los bienes que se entregan en compensación están relacionados con o son el resultado de la exportación original; y
- compensación indirecta, en la que se intercambian bienes sin relación alguna entre sí.

c. Contrato de permuta

El contrato de permuta es aquel por el que cada contratante (permutante) se obliga a dar una cosa para recibir otra. El contrato de permuta presenta las mismas características del contrato de compraventa, salvo la existencia de un precio cierto. En la permuta ambos contratantes tienen los mismos derechos y obligaciones, pues la esencia de sus prestaciones es la misma. Así, cada uno de los permutantes está obligado a entregar y tiene derecho a recibir las mercancías que es hayan pactado en el contrato. Por lo tanto, la principal obligación que se deriva del contrato de permuta para ambos permutantes es la entrega de las cosas objeto del contrato⁷⁷.

⁷⁵ STJUE, 19.2.2002 (C-256/00, *Besix*; ECLI:EU:C:2002:99).

⁷⁶ FRANZINA, (2002, pp. 391-406); También *vid.* CACHARD, (2013, p. 52).

⁷⁷ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO (2013, pp. 2572-2630).

Así, la llamada “compraventa con bitcoins” no es más que una modalidad del contrato de permuta, ya que lo que se intercambia es cosa por cosa, las bitcoins no son moneda ni un signo que la represente en una compraventa. En estos casos, existirían dos lugares de entrega de las mercancías y el foro del art. 7.1 del Reglamento Bruselas I bis no operaría bien.

d. Donación

La donación, cuya raíz etimológica, de *doni datio*, significa dación gratuita, por su propia naturaleza, no puede considerarse una “compraventa internacional de mercaderías”. El esquema de intercambio de una donación es diferente al de una compraventa, como también lo es su finalidad y causa. En estos supuestos es irrelevante el lugar del pago, como también es irrelevante la aceptación del donatario. Lo verdaderamente relevante sería la entrega de la cosa de la donación. El legislador crea este foro basándose y modificando lo que el CVIM de 1980 establece en relación con la compraventa internacional de mercaderías. La donación está muy conectada con el Derecho de familia, y no resultaría positivo regular esta cuestión con normas de Derecho previsto para los negocios internacionales.

El principal efecto de la donación, es decir, su efecto característico es el empobrecimiento del donante y el consiguiente enriquecimiento del donatario. Por el efecto transmisivo propio de la donación, el donatario adquiere la propiedad de la cosa tras la perfección del contrato. Existen diversos tipos de donaciones especiales, por ejemplo: donaciones *mortis causa*, donaciones modales o con carga, donaciones remuneratorias, donación por méritos, donaciones con reserva de la facultad de disponer, donaciones con cláusula de reversión, donaciones por razón de matrimonio⁷⁸.

e. Contratos asociativos

De igual modo, los contratos asociativos no responden a la finalidad económica ni a la estructura básica de la compraventa de mercaderías. En este tipo de contratos se integran un conjunto de figuras contractuales que implican la integración o agrupación, más o menos intensa, de las partes contratantes en estructuras que, de una forma u otra, les permiten o facilitan el que las mismas alcancen una serie de objetivos e intereses que les son comunes. Dentro de estos tipos de contratos se engloban: las cuentas en participación, joint-venture, sociedad civil, comunidad de bienes, pactos parasociales, etc.

Ninguno de los contratos comprendidos en el presente apartado puede ser incluido en el concepto de “contrato de compraventa de mercaderías” propio y autónomo del Reglamento Bruselas I-bis en su art. 7.1.b) guion primero. Su estructura es diferente, su finalidad económica también. Por otro lado, en relación con las prestaciones, en muchos casos no existe un lugar físico, un determinado punto en el espacio, donde una mercadería pueda ser entregada. Por ello, la aplicación del precepto tampoco sería posible. Es positivo que estos contratos tampoco estén incluidos porque así no se quiebra con el principio de seguridad jurídica.

⁷⁸ Id. (2013, pp. 2497-2571).

Lo anterior se puede contrastar a través de un ejemplo. Así, un joven rumano compra a través de Internet unos ordenadores a una empresa letona. El pago lo acuerdan hacer con bitcoins. La entrega debería producirse en Bucarest, pero los ordenadores nunca llegan a su destino. A la hora de establecer la competencia judicial internacional de los tribunales para conocer de este asunto, no se podrá acudir al foro especial por razón de la materia contenido en el art. 7.1 b) guion primero del Reglamento Bruselas I bis. Ya que esta transacción no se puede considerar incluida en el concepto, propio y autónomo de este instrumento, de compraventa internacional de mercaderías. Solo existe compraventa cuando hay un intercambio de cosa bien mueble por dinero, el dinero es “moneda oficialmente emitida por un Estado con poder liberatorio de deuda”. Las bitcoins no entran dentro de este concepto de dinero. Y, por lo tanto, este sería un contrato de permuta y no de compraventa internacional de mercaderías, así que para determinar la competencia internacional de los tribunales no se podrá emplear el art. 7.1 b) del Reglamento Bruselas I bis. En estos casos se darían dos lugares de entrega de la mercancía, y no podría operar el foro especial por razón de la materia contractual del Reglamento Bruselas I bis⁷⁹.

4.4. Contratos de servicios en los que pueden entregarse bienes muebles corporales: contratos de publicidad, contratos de transporte internacional, contratos bancarios, contratos bursátiles, contratos de financiación, gestión financiera y custodia, contratos de arrendamientos mercantiles

Todos estos contratos constituyen, en realidad, auténticas “prestaciones de servicios”. Como ha enfatizado S. ALTMAYER, la particularidad de que se entreguen mercaderías en el curso de estas prestaciones de servicios no los convierte en compraventas internacionales de mercaderías en el sentido del art. 7.1.b) guion primero⁸⁰. La finalidad económica de los mismos, expone A. DI BLASE, radica en la prestación de dichos servicios y no en la entrega de las cosas muebles corporales⁸¹. De nuevo se debe tratar la teoría de la finalidad económica del contrato, esa finalidad es la prestación de los servicios. Por lo tanto, el centro de gravedad sustantivo del mismo es el servicio. No existen contratos puros, como se comprueba en este extremo.

Los contratos de financiación, gestión financiera y custodia son, por ello, también, y como destaca S. ARNOLD, contratos excluidos del concepto de contrato de compraventa de mercaderías por tener un objetivo completamente distinto de aquel⁸². Así quedan excluidos del art. 7.1.b) guion primero Reglamento Bruselas I-bis, los siguientes contratos: contrato de préstamo mercantil, arrendamiento financiero (leasing) este contrato es una operación financiera destinada a permitir a un usuario la inmediata utilización de un bien que necesita acudiendo al crédito y asegurar al financiador una garantía real hasta que la suma anticipada haya sido reembolsada; arrendamiento empresarial

⁷⁹ FRANZINA, (2002, pp. 391-406).

⁸⁰ ALTMAYER, (2014, pp. 1125-1128).

⁸¹ DI BLASE, (2011, pp. 459-480).

⁸² ARNOLD, (2013, pp. 525-530).

(renting)⁸³, facturación o gestión del cobro (factoring)⁸⁴, contrato de confirmación (confirming)⁸⁵, contrato de financiación de exportaciones sin recurso (forfaiting)⁸⁶, contrato de cuenta corriente mercantil, contrato de depósito mercantil, etc.

Los contratos de arrendamientos mercantiles están también excluidos los tipos de contratos que se pueden encuadrar en esta clasificación, como, por ejemplo: ejecución de obras y prestación de servicios, contratos de ingeniería (engineering), contratos de colaboración externa empresarial (outsourcing), contrato de comercialización (merchandising), arrendamiento de empresa, arrendamiento de local de negocio, etc. De igual modo están excluidos del concepto de compraventa internacional de mercaderías, los contratos publicitarios: contrato de publicidad, contrato de creación publicitaria, contrato de difusión publicitaria, contrato de patrocinio, etc. La publicidad está presidida por una finalidad promocional de los bienes y servicios que un determinado sujeto ofrece en el mercado. El objetivo implícito de toda publicidad comercial es el de fomentar la contratación por parte del público de tales productos⁸⁷.

Los contratos de transporte internacional son, apunta P. JIMÉNEZ BLANCO, verdaderas contratos de prestaciones de servicios y por ello, están excluidos también los siguientes contratos: contrato de transporte por carretera, contrato de transporte por ferrocarril, contrato de transporte aéreo, contrato de transporte marítimo, contrato de transporte sucesivo, combinado y multimodal, contrato de servicios logísticos, etc.⁸⁸ Su problemática, ajena a la compraventa de mercancías, es muy elevada pero no coincide, recuerda M.P. CANEDO ARRILLAGA, con la que suscita el contrato de compraventa internacional de mercaderías⁸⁹.

Los contratos bancarios están excluidos del art. 7.1.b) guion primero Reglamento Bruselas I-bis. En concreto, están excluidos los contratos que aglutina esta categoría, ejemplo de ellos son los siguientes: contrato de cuenta corriente bancaria, transferencia bancaria, contrato de alquiler de cajas de seguridad, contrato de depósito bancario, contrato de tarjeta bancaria, contrato de préstamo bancario, contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, etc. Idénticas consideraciones pueden realizarse en torno a los contratos bursátiles: contrato de compraventa de mercado de valores, OPAS, OPV y OPS, mercado de futuros y opciones, mercado de deuda pública en anotaciones, etc⁹⁰.

⁸³ SANTANDREU, (1998, pp. 81-101) BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, (2007, pp. 926-963).

⁸⁴ SANTANDREU, (1998, pp. 31-76) También en CORTÉS, (2017, pp. 239-240).

⁸⁵ SANTANDREU, (1998, pp. 15-26).

⁸⁶ DELLANTONIO, (2002, pp. 100-155).

⁸⁷ DE LA CUESTA RUTE, (2002, pp. 73-77); Vid. también, GURREA SAAVEDRA, (1998, p. 48); BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, (2013, pp. 5368-5372).

⁸⁸ JIMÉNEZ BLANCO, (2009, pp. 1-19); HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, (2011, pp. 179-194).

⁸⁹ CANEDO ARRILLAGA, (2011, pp. 263-269).

⁹⁰ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO (2013, pp. 5829-5897).

Estos contratos cuando son celebrados por consumidores se rigen por la sección IV del Reglamento Bruselas I bis. Los consumidores pasivos ostentan de este modo una especial protección, y el lugar de entrega de las mercancías no es un criterio operativo para la protección de este tipo de consumidores.

4.5. Contrato de venta con cláusulas accesorias de distribución de las mercaderías y contrato de venta con servicios post-ventas

Este tipo de contrato de venta con cláusulas accesorias de distribución, indica M.-E. ANCEL, es un contrato de venta de cantidad determinada de cosas muebles corporales que el comprador se compromete a distribuir⁹¹. Si la finalidad primordial de este contrato es la venta de las mercaderías, este tipo de contrato se encuentra incluido en el concepto de compraventa internacional de mercaderías del Reglamento Bruselas I bis. Si no existe cantidad determinada a comprar, no se trataría de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, sino que sería un contrato de distribución, recuerda J. RODRÍGUEZ RODRIGO⁹². En este supuesto, esto es, si no existe cantidad determinada de objetos a vender-distribuir, entonces este contrato aparece claramente excluido del concepto de “contrato de compraventa de mercaderías” propio y autónomo del Reglamento Bruselas I-bis en su art. 7.1.b) guion primero. La tesis de la finalidad primordial del contrato indica que sería un contrato de distribución y no de compraventa internacional de mercaderías, porque de este modo se extrae de la función principal del contrato.

En cuanto al contrato de venta con servicios post-ventas, cabe indicar que este tipo de compraventa con servicio post venta es un contrato mixto. Si la finalidad primordial del mismo, es decir, si su función económica no es la entrega de las mercaderías, sino el servicio post-venta, no se debe regir por el art. 7.1.b) del Reglamento Bruselas I bis y viceversa. Sin embargo, si lo que prima es la venta de esa mercancía, el lugar de entrega de la misma será determinante para establecer la competencia judicial internacional del tribunal según lo que expone el art. 7.1 b) del Reglamento Bruselas I bis.

El incremento valorativo de la prestación del servicio post venta obliga a estudiar cada caso de forma separada para descubrir si se trata de una compraventa internacional de mercaderías en el sentido del precepto anterior. De este modo, los para determinar la disciplina jurídica en los contratos mixtos dos teorías se han hecho valer. Con arreglo a la “teoría de la combinación”, los elementos del contrato atípico que han sido tomados de un contrato típico, se rigen por la disciplina legal prevista para dicho contrato típico. Con arreglo a la “teoría de la absorción”, el contrato debe regirse, en su totalidad, por la disciplina legal prevista para regular el contrato típico predominante en el contrato atípico⁹³.

⁹¹ ANCEL, (2008, pp. 561-579).

⁹² RODRÍGUEZ RODRIGO, (2006, pp. 497-522).

⁹³ CALVO CARAVACA, CARRASCOSA GONZÁLEZ, (2018, pp. 1002-1003).

4.6. Contratos de compraventa cuyo objeto no son bienes muebles corporales: compraventa de bienes inmuebles, compraventa de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio, compraventa de establecimiento mercantil o de empresa, contratos de propiedad industrial e intelectual

Innumerables contratos de compraventa no tienen por objeto bienes muebles corporales. Como ha aclarado la doctrina especializada, y en particular E. DE GÖTZEN, todos estos contratos de compraventa aparecen claramente excluidos del concepto de “contrato de compraventa de mercaderías” propio y autónomo del Reglamento Bruselas I-bis en su art. 7.1.b) guion primero⁹⁴. Así la compraventa de bienes inmuebles, contrato está excluido del concepto de contrato de compraventa internacional de mercaderías por su propio objeto, no es un bien mueble, por lo tanto, excluido del concepto de mercadería.

Del mismo modo la compraventa de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio recae sobre activos financieros que no son simples “mercaderías”, sino que consisten en derechos incorporados a títulos cartáceos, documentos o apuntes electrónicos. También debe excluirse del concepto “mercaderías” el dinero, pues el dinero es un medio de pago y no una simple mercadería más. En el art. 7.1 del Reglamento Bruselas I bis no se han incluido otras compraventas de bienes no muebles, o bienes no corporales porque no se puede identificar el lugar de entrega, y esto se presenta como un problema práctico⁹⁵.

Se excluye también la electricidad, que no es un bien mueble corporal sino un “flujo de energía”. Por lo tanto, la electricidad no puede considerarse un bien mueble corporal, así se observa también en la mayoría de Derechos nacionales, y además la compraventa de electricidad plantea problemas particulares, como apunta la doctrina⁹⁶.

La compraventa de establecimiento mercantil o de empresa no recae sobre bienes muebles corporales. Por “empresa” debe entenderse una forma de actividad económico-jurídica que tiene como finalidad la intermediación en el mercado de bienes y/o servicios. A diferencia de aquélla, el establecimiento mercantil es, en sentido estricto, el lugar en el que se lleva a cabo tal actividad, un instrumento al servicio de la empresa. En estos casos no se intercambia precio por cosa mueble corporal, y no puede incluirse en el concepto europeo de compraventa internacional de mercaderías.

Pese a esta diferenciación, por compraventa de establecimiento mercantil o de empresa se viene entendiendo una misma cosa: aquella operación que tiene por objeto la transmisión de una unidad empresarial viva, transmisión que puede comprender (aunque no necesariamente) la propiedad del inmueble o inmuebles sobre los que se asienta, así como otros bienes patrimoniales que la

⁹⁴ DE GÖTZEN, (2010, pp. 383-407).

⁹⁵ MANKOWSKI, (2007, pp. 77-167); ID., (2015, pp. 97-125).

⁹⁶ OLIVA BLÁZQUEZ, (2002, p. 263); AUDIT, (1990, p. 30).

sirven.

Excluidos también del art. 7.1.b) guion primero Reglamento Bruselas I-bis, están los contratos sobre propiedad industrial e intelectual como ha destacado F. CARBAJO CASCON⁹⁷.

La categoría de bienes inmateriales, que es la categoría en la que se encuadra la propiedad industrial, constituye una figura híbrida que acoge elementos heterogéneos. Los derechos que se agrupan dentro de la categoría de bienes inmateriales son las marcas, las patentes, los modelos de utilidad, los derechos de autor, los modelos o dibujos industriales, y también de otros títulos *sui generis* (topografía de productos semiconductores, certificados complementarios de protección, obtenciones vegetales, etc.). Además, nuevas figuras (derechos de la imagen y de la personalidad, datos personales automatizados) parecen abrirse camino en esta categoría⁹⁸.

En concreto, la propiedad industrial es el conjunto de normas relativas a los signos distintivos y a las creaciones intelectuales, técnicas y estéticas aplicadas a la industria. Y engloba los siguientes contratos: contratos sobre marcas (cesión, licencia, transacción de marca), contratos sobre patentes (cesión, licencia, transacción de patente), contratos sobre otros derechos de la propiedad industrial (modelos de utilidad, know-how, obtenciones vegetales, patentes y secretos empresariales relativos a materia biológica, topografías de productos semiconductores, diseños).

Previamente a la enumeración de los distintos tipos de contratos que pueden incluirse dentro de esta modalidad se hace necesario, para su correcto entendimiento, analizar ciertas cuestiones de carácter general en torno a la propiedad intelectual. Como regla general, la propiedad intelectual de una obra literaria, artística o científica corresponde a su autor. Se presume que es autor de una obra quien aparece como tal en la misma, mediante su nombre, firma o signo que lo identifique. En cuanto al objeto de la propiedad intelectual, se ha de distinguir entre obras originales y obras derivadas.

También son objeto de propiedad intelectual las colecciones de obras ajenas, de datos o de otros elementos independientes, así como las antologías y las bases de datos que, por la selección o disposición de sus contenidos, constituyan creaciones intelectuales, sin perjuicio, en su caso, de los derechos que puedan subsistir sobre dichos contenidos. Son bases de datos las colecciones de obras, de datos o de otros elementos independientes dispuestos de manera sistemática o metódica y accesible individualmente por medios electrónicos o de otra forma. También se protege el denominado derecho "sui generis" sobre las bases de datos, definido como la inversión sustancial, evaluada cualitativa o cuantitativamente, que realiza su fabricante ya sea de medios financieros, empleo de tiempo, esfuerzo, energía u otros de similar naturaleza, para la obtención, verificación o presentación de su contenido. La propiedad intelectual o derecho de autor está integrada por facultades tanto de carácter personal (facultades morales), como de tipo patrimonial (facultades de explotación), que atribuyen al autor la plena disposición y el derecho exclusivo a la explotación de

⁹⁷ CARBAJO CASCON, (2011, pp. 35-39).

⁹⁸ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, (2007, pp. 2247-2276).

la obra, sin más limitaciones que las establecidas en la Ley.

Dentro de los contratos de propiedad intelectual se pueden englobar los siguientes: contrato de edición, contrato de representación teatral y ejecución musical, contratos sobre obras audiovisuales, contratos de creación y exhibición pública de obras fotográficas, contrato de producción fonográfica, contratos de creación y explotación de CD-ROM, contrato de obra multimedia. Estos contratos recaen en realidad, sobre los derechos inmateriales del autor o inventor. Por ello, estos contratos deben considerarse claramente excluidos del concepto de “contrato de compraventa de mercaderías” propio y autónomo del Reglamento Bruselas I-bis en su art. 7.1.b) guion primero. Esto es así porque el intercambio no se hace de cosa por dinero, estos contratos de propiedad intelectual no tienen por objeto el intercambio de simples “mercaderías”.

Esta cuestión puede mostrarse a través de un ejemplo. Así, un empresario irlandés especializado en el sector hostelero decide comprar una empresa del sector ubicada en Gran Canaria. La operación sigue buen curso, hasta el momento en el que el empresario irlandés no cumple con el pago de la cantidad acordada por la venta de la empresa hostelera de Gran Canaria. Para la determinación de la competencia internacional del tribunal no se podrá usar el foro especial por razón de la materia, previsto en el art. 7.1 b) guion primero del Reglamento Bruselas I bis porque esta compraventa no es una compraventa internacional de mercaderías. Y, por lo tanto, el lugar de entrega de las mercancías no opera correctamente para determinar la competencia judicial internacional.

4.7. Compraventa salvo venta

Con la inclusión en la oferta de la cláusula “salvo venta” el vendedor queda exento de responsabilidad cuando, sin mantener la oferta realizada, vende las mercancías a un tercero. Realmente no se trata de un contrato de compraventa especial, sino de una modalidad de oferta favorable al vendedor, pues con ella se incrementa las posibilidades de realizar la venta en términos satisfactorios para él.

Lo anterior puede verificarse a través de un ejemplo. Así, un vendedor realiza una oferta con la cláusula “salvo venta” a uno o varios compradores y, antes de que ninguno de los posibles compradores haya aceptado la oferta, vende la mercancía a un tercero. En este caso, por efecto de la cláusula que examinamos, la oferta queda revocada y no surge al respecto responsabilidad alguna para el vendedor. Para poder desligarse de la oferta sin responsabilidad, es preciso que el vendedor acredite que la venta se realizó antes de la aceptación de la oferta por el posible comprador.

Visto que no existe contrato de compraventa, la responsabilidad que puede suscitarse debe ser calificable como, en su caso, *culpa in contrahendo* y por tanto sería aplicable el art. 7.2. Reglamento Bruselas I-bis y no el art. 7.1.b) guión primero Reglamento Bruselas I-bis. Es una obligación extracontractual, por lo tanto. Es conveniente que no quede cubierto por el foro especial por razón de la materia contractual porque la determinación del lugar de entrega de la mercancía resulta difícil de acreditar según el contrato, y por lo tanto, la determinación del tribunal competente según

el foro recogido en el art. 7.1 b) del Reglamento Bruselas I bis.

4.8. Contratos de venta de muebles corporales a consumidores

La competencia judicial internacional relativa a los contratos de venta de bienes muebles corporales a consumidores finales no se rige por el art. 7.1.b) guión primero Reglamento Bruselas I-bis. En efecto, para determinar la competencia judicial internacional en materia de contratos internacionales celebrados por consumidores, es aplicable la Sección 4 del Título II del Reglamento Bruselas I-bis. Tales normas constituyen una excepción a la regla general del foro del domicilio del demandado (art. 4 Reglamento Bruselas I-bis) y también a la regla específica sobre competencia judicial en materia de contratos (art. 7.1 Reglamento Bruselas I-bis). Como han indicado A.-L. CALVO CARAVACA y J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, en presencia de contratos concluidos por consumidores, sólo la Sección 4 del Título II del Reglamento Bruselas I-bis es aplicable y no el resto de normas de competencia internacional recogidas en el Reglamento (SAP Madrid 24 marzo 2015⁹⁹ [reclamación de honorarios por servicios])¹⁰⁰.

Esto es así porque los consumidores son una parte débil, a la que se le debe otorgar una especial protección. A esta parte no se le presupone que deba de conocer las normas que regulan ese intercambio internacional. Por esta razón, y para evitar que el empresario pueda utilizar su posición prevalente para contratar se establecen este tipo de foros de competencia judicial internacional de especial protección de consumidores (además de trabajadores y asegurado).

Sin embargo, este foro de competencia judicial internacional es positivo para el intercambio entre profesionales ya que se les presupone un conocimiento de las normas que regulan las transacciones de tipo internacional. En esos casos sí es positivo que se incluyan en el concepto de compraventa internacional de mercaderías europeo, ya que el lugar de entrega de la mercancía actúa como punto determinante a la hora de establecer la competencia judicial internacional en esas transacciones.

5. Conclusiones

Tras el análisis que se realiza en este trabajo, la primera conclusión que se extrae es que el art. 7.1 b) del Reglamento Bruselas I bis se construye sobre el tipo de contrato más extendido en el planeta: la compraventa internacional de mercancías. Este dato se extrae de una importante nota explicativa sobre la pertinencia de adoptar el Convenio de Viena sobre compraventas internacionales, hecho el 11 de abril de 1980. El contrato de compraventa constituye el fundamento del comercio internacional en todos los países, independientemente de su tradición jurídica o de su nivel de desarrollo económico. Es más, se construye sobre el concepto más tradicional de la misma. Por eso las compraventas más modernas o novedosas quedan excluidas. También quedan excluidos los contratos mixtos con elementos de la compraventa, compraventas realizadas con una parte especialmente protegida, o compraventas que recaen sobre bienes no físicos, como, por ejemplo:

⁹⁹ SAP Madrid, 24.3.2015 (ECLI: ES:APM:2015:3484).

¹⁰⁰ CALVO CARAVACA, CARRASCOSA GONZÁLEZ, (2018, p. 1142); BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO (2013, pp. 1629-1787).

derechos, bienes inmateriales, títulos valores, etc.

En segundo lugar, las nuevas compraventas exigen respuestas más sofisticadas que el foro del lugar de entrega de la cosa física, solución que aporta el foro previsto en el art. 7.1 b) del Reglamento Bruselas I bis. Por lo que este foro no resulta adecuado para aplicarlo a estas compraventas.

La tercera conclusión que se extrae en este trabajo es que este foro del art. 7.1 b) del Reglamento Bruselas I bis supone la reafirmación del valor del lugar de ejecución como punto clave para fijar la competencia judicial internacional. Sigue siendo el lugar de entrega de la cosa, que es el lugar donde normalmente se entrega la cosa, el lugar determinante, porque es el lugar donde el tribunal puede embargar la cosa, donde los contratantes pueden inspeccionar las mercancías, y por eso es eficiente: buena Justicia a coste reducido. Se cumple con uno de los principios que es base de las normas de competencia judicial internacional en el Reglamento Bruselas I bis: la buena administración de la Justicia.

Por último, se debe apuntar que no todos los contratos que tienen por objeto una cosa mueble corporal están comprendidos en el concepto que maneja el art. 7.1 del Reglamento Bruselas I bis. Las compraventas que se incluyen en el precitado artículo deben responder al esquema de intercambio "cosa - dinero". Los otros contratos, como, por ejemplo, donaciones, permutas, etc. poseen un centro de gravedad que no necesariamente recae sobre la "cosa", pues falta la entrega del dinero, que es la prestación no característica. Y, por lo tanto, se ven excluidos del concepto de compraventa internacional de mercaderías del Reglamento Bruselas I bis.

6. Bibliografía

Paloma ABARCA JUNCO (Dir.), M. GÓMEZ JENE, M. GUZMÁN ZAPATER, M. HERRANZ BALLESTEROS, P.P. MIRALLES SANGRO, E. PÉREZ VERA, M. VARGAS, *Derecho internacional privado*, UNED, Madrid, 2013.

Francisco ALONSO MOYA, *El contrato de opción como un contrato preparatorio*, en “Universidad”, V, 1933.

Sabine ALTMAYER, “Car Trim si sta facendo strada: “contratto di vendita” vs. “contratto di prestazione di servizi” ai fini del foro contrattuale di cui all’art. 5, n. 1, lett. b) Reg. (CE) n. 44/2001”, *Giur. It.* 2014.

Vésela ANDREEVA ANDREEVA, “Tribunal de Justicia: Espacio de libertad, seguridad y justicia - Reconocimiento mutuo y ejecución de decisiones - Competencia judicial internacional - Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Tercera), de 9 de junio de 2011, asunto C-87/10 [Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA]”, *Revista española de Derecho Internacional*, 2012.

Vésela ANDREEVA, “Nota a SAP Zaragoza 24 septiembre 2009”, *REDI*, 2010.

Stefan ARNOLD, “Kollisionsrechtliche und international-verfahrensrechtliche Aspekte bei Schadensersatzansprüchen privater Auslandsfonds-Anleger (BGH, S. 563)”, *IPRax*, 2013-6.

Michel ATTAL, Arnaud RAYNOUARD, *Droit international privé. Tome I: principes généraux*, Ed. Lacier, 2013.

Bernard AUDIT, *Droit international privé*, 6ª ed, Ed. Economica, París, 2010.

Bernard AUDIT, *La vente internationale de marchandises*, Ed. LGDJ, Paris, 1990.

Bernard AUDIT, *La vente internationale de marchandises. Convention des Nations-Unies du 11 avril 1980*, París, 1990.

Tito BALLARINO, Davide MILAN, *Corso di Diritto internazionale privato*, 2ª ed., Ed. CEDAM, 2007.

Jean Paul BERÁUDO, “Regards sur le nouveau règlement Bruxelles I sur la compétence judiciaire, la reconnaissance et l’exécution des décisions en matière civile et commerciale”, *JDI Clunet*, 2013, núm. 3.

Rodrigo BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO (Dir.), Nieves MORALEJO IMBERNÓN, Susana QUICIOS MOLINA (Coord.), *Tratado de contratos, Tomo V*, 2ª Edición, Ed. Tirant lo Blanch, 2013.

Rodrigo BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, María Ángeles CALZADA CONDE (Dir.), M.M. CURTO POLO, *Contratos mercantiles*, Vol. I, Tomo I, 2007.

Georges BERLIOZ, "Le contrat de concession est un contrat de fourniture de services au sens du règlement Bruxelles I", *La Semaine Juridique*, édition générale, 2014, n° 6.

Giacomo BIAGIONI, "L'abolizione dei motivi ostativi al riconoscimento e all' esecuzione nella proposta di revisione del regolamento Bruxelles I", *RDIPP*, 2011.

Jean-Marc BISCHOFF, "Chronique de jurisprudence du Tribunal et de la Cour de justice des Communautés européennes. Convention de Bruxelles du 27 septembre 1968", *Journal du droit international*, 2000.

Jean-Marc BISCHOFF, André HUET, *Journal du droit international*, 1977.

Pierre BONASSIES, "Le droit positif français", *Le droit maritime français*, 2000.

Michael Joachim BONELL, "The UNIDROIT Principles and CISG - Source of inspiration for English Court", *Uniform Law Review*, 2006-2.

Alegría BORRÁS RODRÍGUEZ, "Jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas", *Revista Jurídica de Catalunya*, 2000.

Gerardo BROGGINI, "Il forum solutionis: passato, presente e futuro", *RDIPP*. 2000.

Chantal BRUNEAU, "Compétence (en matière internationale). L'interprétation, par la CJCE, de l'article 5-1° de la Convention de Bruxelles: ...persiste et signe!", *La Semaine juridique - édition générale*, 2000.

Dominique BUREAU *RCDIP*, 2014-3, vol. 103.

Dominique BUREAU, Horatia MUIR WATT, *Droit international privé. Tome II*. 3^a ed., Ed. PUF, 2007.

Olivier CACHARD, *Droit international privé*, 2^a Ed., Ed. Larcier, 2013.

Fabien CADET, "Le nouveau règlement Bruxelles I ou l'itinéraire d'un enfant gâté", *JDI Clunet*, 2013, núm. 1.

Alfonso-Luis CALVO CARAVACA, "La Convención de Viena de 1980 sobre venta internacional: algunos problemas de aplicación", *Estudios de Derecho bancario y bursátil. Homenaje a E. Verdera y Tuells*, *La Ley*, Madrid, 1994.

Alfonso-Luis CALVO CARAVACA, "Consideraciones en torno al artículo 1 de la Convención de Viena

de 1980 sobre compraventa internacional de mercadería”, *Hacia un nuevo orden internacional y europeo (Estudios en homenaje al profesor D.M. Díez de Velasco)*, Tecnos, Madrid, 1993.

Alfonso-Luis CALVO CARAVACA, Javier CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contrato internacional, nueva *Lex Mercatoria* y Principios Unidroit sobre los contratos comerciales internacionales”, *Estudios Jurídicos en homenaje al Profesor Luis Díez-Picazo*, Civitas, Madrid, 2003.

Alfonso-Luis CALVO CARAVACA, Javier CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho internacional privado*, vol. II, 18ª edición, Ed. Comares, Granada, 2018.

María Pilar CANEDO ARRILLAGA, “Notas breves sobre la sentencia del TJUE (Sala Cuarta) de 25 febrero 2010 (Car Trim: asunto C-381/08): los contratos de compraventa y los contratos de prestación de servicios en el Reglamento 44/2001”, *CDT*, 2011.

Gianalberto CARADONNA, “Competenza giurisdizionale e individuazione del luogo di consegna dei beni”, *Giurisprudenza italiana*, 2011.

Fernando CARBAJO CASCON, “Interpretación del Reglamento nº 44/2001 sobre competencia judicial en materia civil y mercantil en relación con contratos de licencia de explotación de derechos de propiedad intelectual (Comentario a la STJCE, Sala Cuarta, de 23 de abril de 2009, As. C-533/07)”, *Noticias de la UE*, nº 314, 2011.

Laura CARBALLO, “La ¿necesaria? atribución de competencia para el reconocimiento de decisiones extranjeras a los Juzgados de lo Mercantil”, *REDI*, Vol. LIX, 2007.

Sergio María CARBONE, “L’ambito di applicazione ed i criteri interpretative della convenzione di Viena sulla vendita internazionale”, *RDIPP*, 1980, vol.XVI.

Javier CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Comentario al artículo 5.1 CB” en *Comentario al Convenio de Bruselas relativo a la competencia judicial y a la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil*, A. L. CALVO CARAVACA, Madrid, 1995.

Esperanza CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional CDT*, 2012.

Esperanza CASTELLANOS RUIZ, “Compraventa internacional”, en A.-L. CALVO CARAVACA / J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (Dir.), *Curso de contratación internacional*, 2ª ed., Colex, Madrid, 2006.

Esperanza CASTELLANOS RUIZ, “Competencia judicial internacional sobre venta internacional: art. 5.1 del Reglamento 44/2001”, en AA.VV., *Estudios sobre contratación internacional*, Madrid, Colex, 2006.

María Asunción CEBRIÁN SALVAT "Agency and distribution contracts: national rules v. European private international law", en J.S. BÉRGÉ et al., *Boundaries of European Private International Law*, Bruylant Larcier, 2015.

María Asunción CEBRIÁN SALVAT, "La concesión de venta y la competencia judicial internacional", *Barataria, Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*, número especial Extranjería y Derecho internacional privado, n.I-2015.

Sandrine CLAVEL, *Droit international privé special*, Ed. Dalloz, 2012.

Mathieu COMBET, "Les Incoterms au secours du règlement " Bruxelles I", *Revue Lamy droit des affaires*, 2011 n° 65.

Giorgio CONETTI, Sara TONOLO, Fabrizio VISMARA, *Manuale di Diritto internazionale privato*, Ed. G. Giappichelli editore, Torino, 2013.

Ángeles CUENCA GARCÍA, *Régimen jurídico de las opciones sobre acciones en el mercado español de opciones y futuros*, Ed. Comares, Granada, 1999.

Daniela D'ADAMO, "La Sezione Unite ritornano sull'interpretazione dell'art. 5 n. 1 reg. CE 44/2001", *Rivista di diritto processuale*, 2010.

Alberto DE FRANCESCHI, "Il locus destinatae solutionis nella disciplina comunitaria della competenza giurisdizionale", *Contratto e impresa Europa*, 2008.

Eva DE GÖTZEN, "La licenza d'uso di diritti di proprietà intellettuale nel regolamento Bruxelles I: il caso Falco", *RDIPP*, 2010.

Jose María DE LA CUESTA RUTE, *Curso de derecho de la publicidad*, EUNSA, Pamplona, 2002.

Darío DELLANTONIO, *Forfaiting. Análisis y perspectivas*, Colección Serie Financiera, Ed. ICEX. Instituto Español de Comercio Exterior, Madrid, 2002.

Xavier DELPECH, "Compétence européenne: lieu de livraison dans les ventes à distance", *Recueil Le Dalloz*, 2011.

Antonietta DI BLASE, "La giurisdizione competente in materia di compravendita e di prestazione di servizi nel Regolamento Bruxelles I", *Europa e Diritto Privato*, 2011, 2.

Andrew DICKINSON, Eva LEIN, *The Brussels I Regulation Recast*, 1ª ed., Ed. Oxford University Press, United Kingdom, 2015.

Georges A. L. DROZ, "L'interprétation, par la Cour de justice des Communautés, des règles de

compétence judiciaire européennes en matière de contrat”, *Recueil Dalloz Sirey* 1977.

Alberto ESPINA OTERO, Alejandro QUINTANA HURTADO, *Compraventa internacional de mercaderías. Análisis de la Convención de las Naciones Unidas*. Ed. Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 1985.

Carlos ESPLUGUES MOTA (Dir.), *Derecho del comercio internacional*, Ed. Tirant Lo Blanch, Valencia, 2011.

Ferdinando LAJOLO, Stefano ROSSI, “Compravendite internazionali: la giurisdizione ai sensi del Regolamento (CE) n. 44/2001”, *Giur. mer.* 2011.

José Carlos FERNÁNDEZ ROZAS, Sixto SÁNCHEZ LORENZO, *Derecho internacional privado*, 10ª ed., Ed. Aranzadi, Navarra, 2018.

Franco FERRARI, “Fundamental breach of contract under the UN Sales Convention: 25 years of article 25 CISG”, *Journal of law and commerce*, 2006-2.

Franco FERRARI, “Quelles sources de droit pour les contrats de vente international de marchandises ? Des raisons pour les quelles il faut aller au-delà de la CVIM”, *Revue de droit des affaires internationales IBLJ*, 2006-3.

Franco FERRARI, *La vendita internazionale. Applicabilità ed aplicación della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di beni mobili*, CEDAM, Papua, 2006.

Oscar FIUMARA, “Il luogo di esecuzione dell'obbligazione nella convenzione di Bruxelles del 1968 sulla competenza giudiziaria in materia civile e commerciale”, *Rassegna dell'avvocatura dello Stato*, 1999, I Sez. II.

Albert FONT I SEGURA, “La competencia de los tribunales españoles en materia de contratos internacionales”, *Revista jurídica de Catalunya*, 2006-2.

Pietro FRANZINA, “Interpretazione e destino del richiamo compiuto dalla legge di riforma del diritto internazionale privato ai criteri di giurisdizione della Convenzione di Bruxelles”, *Riv. dir. int.* 2010.

Pietro FRANZINA, “Obbligazioni di non fare e obbligazioni eseguibili in più luoghi nella convenzione di Bruxelles del 1968 e nel Regolamento 44/2001”, *RDIPP*, 2002.

Pietro FRANZINA, “Struttura e funzionamento del foro europeo della materia contrattuale alla luce delle sentenze Car Trim e Wood Floor della Corte di Giustizia”, *RDIPP*, 2010, III.

Pietro FRANZINA, *La giurisdizione in materia contrattuale (l'art. 5 n.1 del regolamento n.44/2001/CE nella prospettiva della armonia delle decisioni*, Cedam, Padova, 2006.

Andreas FURRER, "Die Rolle des IPR im Europäischen Privatrecht", *RSDIDE*, 2008.

Pierre GOTHOT, Dominique HOLLEAUX, *Revue critique de droit international privé* 1977.

Álvaro GURREA SAAVEDRA, *Introducción a la publicidad*, Servicio editorial de la Universidad del País Vasco, 1998.

Trevor HARTLEY, "First Cases before the European Court", *European Law Review* 1977.

Aurora HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, "El contrato de transporte aéreo de pasajeros: algunas consideraciones sobre competencia judicial internacional y Derecho aplicable", *CDT*, 2011.

Vincent HEUZÉ, "De quelques infirmités congénitales du droit uniforme: l'exemple de l'article 5.1 de la convention de Bruxelles du 27 septembre 1968", *RCDIP*, 2000.

Jeremy HEYMANN, "CJUE. - 1re ch. - 19. déc. 2013. - aff. C-9/12. - Corman-Collins SA c/ La Maison du Whisky SA.", *Journal du droit international*, 2014.

Jonathan HILL, "Jurisdiction in Matters Relating to a Contract under the Brussels Convention", 1995, 44 *ICLQ* pp. 591- 619. También *vid.* B. AUDIT, *Droit international privé*, 6^a ed, Ed. Economica, París, 2010.

Andre HUET, "Règlement Bruxelles I (Matières civile et commerciale)", *Repertoire Dalloz Droit international*, Paris, 2003.

Laurence IDOT, "Compétence en matière contractuelle et contrat de concession", *Europe*, Février Com. n° 2, 2014.

Laurence IDOT, "Compétence en matière contractuelle. Quand la Cour de justice fait référence aux Incoterms pour déterminer le lieu de livraison de la merchandise", *Europe*, Août-Sept. Comm. n° 8-9, 2011.

Pilar JIMÉNEZ BLANCO, "La aplicación del foro contractual del reglamento Bruselas I a los contratos de transporte aéreo de pasajeros", *La Ley Unión Europea*, 30 noviembre, 2009.

Florian KIENLE, "Eine ökonomische Momentaufnahme zu Art. 5 Nr. 1 lit. b EuGVVO", *IPRax*, 2005.

Harald KOCH, "Europäische Vertrags- und Deliktsgerichtsstände für Seetransportschäden ("Weiche Birnen")", *IPRax*, 2000.

Sebastian KUBIS, "Gerichtsstand am Erfüllungsort: Erneute Enttäuschung aus Luxemburg", *Zeitschrift für europäisches Privatrecht*, 2001.

Malik LAAZOUZI, "La détermination du for européen du contrat de concession internationale de vente", *Revue des contrats*, 2014.

Ole LANDO, "On Legislative Style and Structure", *European Review of Private Law*, 2006-4.

Carlos LASARTE, *Contratos, principios de Derecho civil III*. 18ª edición, Marcial Pons, 2016.

Antonio LEANDRO, "Vendite a distanza: individuabile il Foro competente nel luogo dove c'è la consegna materiale del bene", *Guida al diritto*, n° 29, 2011.

Stefan LEIBLE, "Bestimmung des Lieferorts beim Versendungskauf", *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, 2011.

Katja LENZING, "Vertriebsvertrag als Dienstvertrag", *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, EuGVVO*, 2014.

Ana Mercedes LÓPEZ RODRÍGUEZ, "El contrato de distribución exclusiva o concesión comercial como contrato de prestación de servicios a efectos de la aplicación del foro contractual del RB I.", *La Ley UE*, n° 13, 2014.

Aurelio LÓPEZ-TARRUELLA MARTÍNEZ, *Manual de Derecho internacional privado*, Ed. ECU, Alicante, 2016.

Peter MANKOWSKI, "Art. 5.1", en P. MANKOWSKI / U. MAGNUS [Eds.], *Commentary on Brussels I Regulation*, München, Sellier European Law Publishers, July, 2007.

Peter MANKOWSKI, "The role of party autonomy in the allocation of jurisdiction in contractual matters", en F. FERRARI/F. RAGNO (ED.), *Cross-border litigation in Europe: the Brussels I Recast Regulation as a panacea?*, Padova, CEDAM, 2015.

Peter MANKOWSKI, "Zum Erfüllungsortsgerichtsstand beim Versendungskauf ("Electrosteel")", *Entscheidungen zum Wirtschaftsrecht*, 2011.

Nevill MARCH HUNNINGS, "Private International Law and the EEC", *The Journal of Business Law* 1977.

David MARTEL, "Le rôle des usages commerciaux internationaux dans la détermination du lieu de livraison des marchandises", *La Semaine Juridique - édition générale*, n° 38, 2011.

Javier MASEDA RODRÍGUEZ, "Algunas consideraciones respecto de los arts. 5.1. y 17 CB", *La Ley CE*, 27 mayo 1997.

Pierre MAYER, Vincent HEUZÉ, *Droit international privé*, 11^a Ed. Ed. LGDJ, Issy-les-Moulineaux Cedex, 2014.

Manuel MEDINA DE LEMUS, *La venta internacional de mercaderías*, Madrid, Tecnos, 1992.

Elena MERLIN, "Il foro speciale dei contratti di "compravendita di beni" nel Reg. 44/2001 non trova una definizione univoca nell'intervento della Corte di Giustizia", *Riv. dir. proc.*, 2011.

Elena MERLIN, "La s.c. prende posizione sul "forum destinatae solutionis" nel Regolamento CE 44/2001", *Riv. dir. proc.*, 2007.

Alexander MITTMANN, "Die Bestimmung des Lieferorts beim Versendungskauf nach Art. 5 Nr. 1 lit. b EuGVVO nach der Entscheidung "Car Trim" des EuGH", *IHR*, 2010.

Cédric MONFORT, "La recherche d'une notion de conformité contractuelle. Etude comparée de la Convention de Vienne, de la directive 1999/44 et de certaines transpositions nationales", *European Review of Private Law*, 2006-4.

Michel MORIN, "Aperçu de la jurisprudence communautaire", *Le droit maritime français*, 2000.

Alexis MOURRE, "Trente ans après la convention de Bruxelles: bilan et perspectives de la jurisprudence concernant la détermination de la juridiction compétente en matière contractuelle", *RDAI*, 1999.

Arnaud NUYTS, "La refonte du règlement Bruxelles I", *RCDIP*, vol. 102, 2013-I.

Francisco OLIVA BLÁZQUEZ, *Compraventa internacional de mercaderías (ámbito de aplicación del CVIM 1980)*, Ed. Tirant Lo Blanch, Valencia, 2002.

Jorge OVIEDO ALBÁN, "The general principles of the United Nations Convention for the International Sale of Goods", *CDT*, 2012-II.

José Ignacio PAREDES PÉREZ, "Algunas consideraciones en torno al alcance de la noción autónoma de contrato en Derecho internacional privado comunitario", *REDI*, 2006.

Evgenia PEIFFER, *Schutz gegen Klagen im forum derogatum: Gültigkeit und Durchsetzung von Gerichtsstandsvereinbarungen im internationalen Rechtsverkehr; eine rechtsvergleichende Untersuchung unter Berücksichtigung ökonomischer Aspekte*, Tübingen, Mohr Siebeck, 2013.

Roberta PELEGGI, "La competenza giurisdizionale nei contratti per la fornitura di beni da fabbricare o produrre e nella vendita con trasporto: a proposito di una recente pronuncia della Corte di giustizia europea", *Diritto del commercio internazionale*, 24, 2010.

Christoph Martin RADTKE, "Le juge du lieu de livraison", *Revue Lamy droit des affaires*, n° 64, 2011.

Andrés RODRÍGUEZ BENOT, "Delimitación de la noción de consumidor en la contratación mercantil internacional a los fines de la determinación del órgano judicial competente según el Convenio de Bruselas de 1968: (Comentario a la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en el asunto C-269/95, "Francesco Benincasa c. Dentalkit SRL", de 3 de julio de 1997)" *Revista española de Derecho Internacional*, 1997.

Juliana RODRÍGUEZ RODRIGO, "Contratos de agencia: aplicación del artículo 5.1 del Reglamento 44/2001 a la obligación contractual de no competencia", en A.-L. CALVO CARAVACA/J. OVIEDO ALBÁN (dirs.), *Nueva Lex Mercatoria y contratos internacionales*, Colección Derecho Privado y Globalización, t. 2, Grupo Editorial Ibáñez, Bogotá, 2006.

Antonio ROMÁN GARCÍA, *El precontrato estudio dogmatico y jurisprudencial*, Madrid, Ed. Montecorvo, 2002.

Francesco SALERNO, "La nozione autonoma del titolo di giurisdizione in materia di vendita", *RDIPP*, 2008.

Francesco SALERNO, "Giurisdizione ed efficacia delle decisioni straniere nel regolamento (UE) n. 1215/2012", Padova, 4ª Ed. 2015.

Ilaria SANNINI, *L'applicazione della Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale negli Stati Uniti*, Cedam, 2006.

Eliseu SANTANDREU, Marc SANTANDREU, Pol SANTANDREU, *Confirming, factoring y renting*, Ediciones Gestión, Barcelona, 1998.

Laura SANTORO, "Spunti in merito alla interpretazione dell'art. 5, punto 1, della Convenzione di Bruxelles del 27 settembre 1968", *Europa e diritto privato*, 2006.

Stefania SAVINI, "Delocalizzazione del contratto stipulato su Internet - Problemi di giurisdizione e legge applicabile", *Contratto e impresa*, Europa, 2002.

Friederike SCHÄFER, "Der Erfüllungsort nach Art 5 EuGVVO bei Vertriebsverträgen - Anmerkung zu EuGH 19. 12. 2013, C-9/12, Corman-Collins", *Ecolex*, 2014.

Pedro SERRANTES SÁNCHEZ, *Factoring, forfaiting y leasing. Instrumentos de financiación para la empresa PYME exportadora*, Ed. ICEX. Instituto Español de Comercio Exterior, Madrid, 2007.

Caterina SILVESTRI, "Ancora sul forum contractus nel Reg. n.44/2001: il valore delle previsioni contrattuali e delle clausole d'uso del commercio internazionale nell'individuazione del "luogo di consegna" ai sensi dell'art. 5, n. 1, lett.b)", *Int'l Lis*, 2011.

Caterina SILVESTRI, “Il “forum contractus” nella convenzione di Bruxelles del 27 settembre 1968 tra prospettive e retrospettive”, *Il Foro italiano*, 2000.

Caterina SILVESTRI, “L’interpretazione del “luogo di consegna” ai sensi del novellato art. 5 n.1 lett. B Reg. 44/2001: qualche osservazione sui limiti del criterio fattuale”, *Int’l. Lis - Rivista di diritto processuale internazionale e arbitrato internazionale*, 2005.

Luc STRIKWERDA, “Uitspraken in burgerlijke en strafzaken”, *Nederlandse jurisprudentie*, n° 34/35, 2014.

Juan Antonio TAMAYO CARMONA, *Responsabilidad y riesgo contractual: normas de la Convención de Viena, sobre venta internacional de mercaderías e INCOTERMS 2000*, Ed. Tirant Lo Blanch “Colección privado”, Valencia, 2002.

Emilio TOSI, *I contratti di informatica. Tipi contrattuali, formazione, responsabilità. Casi e materiali*. Ed. Pirola, Milano, 1993.

Edouard TREPPOZ, “Les Incoterms et le for contractuel au sens du règlement n° 44/2001/CE”, *Revue des contrats*, 2013.

Daniel VÁZQUEZ ALBERT, *Los contratos de distribución comercial. Novedades legislativas y jurisprudenciales*. Tirant lo Blanch, 2010.

Mercedes VERGEZ SÁNCHEZ, “El contrato de compraventa y contratos afines”, en A. MENÉNDEZ / A. ROJO (Dirs.), *Lecciones de Derecho Mercantil. Volumen II*, 15ª ed., Aranzadi, Navarra, 2017.

Ugo VILLANI, *Istituzioni di Diritto dell’Unione europea*, 4ª ed., Ed. Cacucci editore, Bari, 2016, pp. 195-200 y 391-416. *Vid.* también, S. CLAVEL, *Droit international privé special*, Ed. Dalloz, 2012.

Jan VON HEIN, “Der europäische Gerichtsstand des Erfüllungsortes (Art. 5 Nr. 1 EuGVVO) bei einem unentgeltlichen Beratungsvertrag”, *IPRax*, 2013.

Nicolas WATTÉ / Arnau NUYTS, “Le champ d’application de la convention de Vienne sur la vente internationale: La théorie à l’épreuve de la pratique”, *JDI Clunet*, 2003-II.

Mariano YZQUIERDO TOSLADA (Dir.) y VV.AA. *Contratos de prestación de servicios y realización de obras (I)*. Tomo IV. Ed. Thomson Reuters Aranzadi, 2014.

7. Tabla de jurisprudencia citada

Tribunales nacionales

<i>Tribunal, Sala y Fecha</i>	<i>Repertorio</i>	<i>Magistrado Ponente</i>	<i>Partes</i>
Tribunal de commerce de Paris, septième chambre, 25.09.2001	JDI Clunet, 2013, núm. 1	MM. Bronner	<i>SA Audy c/ Sté Zaria Corporation Ltd et SA Gerling Namur</i>
SAP Madrid, 12ª, 31.01.2007	ES:APM:2 007:5352	Mónica de Anta Díaz	<i>Sesostris, S.A. v. Feedimpex, B.V.</i>
SAP Valencia, 02.01.2008	ES:APV:20 08:92	María Antonia Gaiton Redondo	<i>Clerigues SL v. Floragard, Vertriebs GmbH für Gartebau</i>
Tribunale di Padova, 03.05.2012	RDIPP, 2014	Bellavitis	<i>OZ s.p.a. v. Carter Horsley Ltd</i>
Tribunale di Piacenza, 14.05.2013	RDIPP, 2014	Schiaffino	<i>Faro Industriale s.p.a. v. L.V.S.</i>
SAP Madrid, 24.03.2015	ES:APM:2 015:3484	Ángel Vicente Illescas Rus	<i>Carina v. Tierno Management, S.L</i>

Tribunal de Justicia de la Unión Europea

<i>Tribunal, Sala y Fecha</i>	<i>Repertorio</i>	<i>Magistrado Ponente</i>	<i>Partes</i>
STJCE, 06.10.1976	EU:C:1976 :134	R. Lecourt	<i>Bloos vs. Bouyer</i>
STJCE, 06.10.1976	EU:C:1976 :133	R. Lecourt	<i>Industrie Tessili Italiana Como v. Dunlop AG</i>
STJCE, 20.02.1997	EU:C:1997 :70	J.L. Murray	<i>Mainschiffahrts-Genossenschaft Eg (MSG) v. Les Gravières Rhénanes SARL</i>
STJUE, 28.09.1999	EU:C:1999 :456	P. Jann	<i>GIE Groupe Concorde v. Capitán del buque "Suhadiwarno Panjan"</i>
STJUE, 19.02.2002	EU:C:2002 :99	P. Jann	<i>Besix SA v. Wasserreinigungsbau Alfred Kretzschmar GmbH & Co. KG (WABAG)</i>
STJUE, 25.02.2010	EU:C:2010 :90	K. Lenaerts	<i>Car Trim GmbH v. KeySafety Systems Srl.</i>
STJUE, 09.06.2011	EU:C:2011 :375	K. Lenaerts	<i>Electrosteel Europe SA v. Edil Centro SpA</i>
STJUE, 19.12.2013	EU:C:2013 :860	A. Tizzano	<i>Corman-Collins SA vs. La Maison du Whisky SA</i>