



**Problemas prácticos derivados de las reclamaciones por impago en la compraventa internacional.**

Universidad Miguel Hernández.

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche

Grado en Derecho

Trabajo Fin de Grado

Alumno: José Manuel Escudero Ortega

Tutora: Lerdys Saray Heredia

Año académico: 2020/2021

## INDICE

INTRODUCCIÓN.	Pág. 4
Capítulo 1. APROXIMACIÓN AL ESTUDIO DE LAS OPERACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES.	Pág. 6
1.1 Análisis de los aspectos claves de los Contratos internacionales.	Pág. 8
A. Compraventa Internacional de Mercaderías.	Pág. 8
B. Agencia Comercial Internacional.	Pág. 10
C. Concesión o distribución comercial internacional.	Pág. 10
D. Joint Venture internacional.	Pág. 12
E. Franquicia internacional.	Pág. 13
Capítulo 2. RESOLUCIÓN JUDICIAL DE CONFLICTOS CONTRACTUALES INTERNACIONALES.	Pág. 15
2.1 Procedimiento de Escasa Cuantía.	Pág. 16
2.2 Procedimiento Monitorio Europeo.	Pág. 23
2.3 Contratos formalizados con personas de Terceros Estados.	Pág. 27
Capítulo 3. LOS MÉTODOS DE RESOLUCIÓN NO JUDICIALES EN MATERIA MERCANTIL: MEDIACIÓN Y ARBITRAJE.	Pág. 33
3.1 El arbitraje.	Pág. 33
3.2 La Mediación.	Pág. 37
3.3 Comparativa entre mediación y arbitraje.	Pág. 38
Capítulo 4. CASOS PRÁCTICOS.	Pág. 40
4.1 Procedimiento de Escasa Cuantía.	Pág. 40
4.2 Procedimiento Monitorio Europeo.	Pág. 41
4.3 Demanda por vía judicial ante los tribunales de terceros	

Estados.	Pág. 42
4.4 Procedimiento de arbitraje internacional.	Pág. 44
CONCLUSIONES.	Pág. 46
BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA.	Pág. 48



## INTRODUCCIÓN.

En un mercado como el actual, en el que cada vez más empresas acuden a mercados extranjeros para realizar operaciones típicas de su actividad, bien sea para importar o exportar, y en el que los mercados cada vez están más globalizados, cobra mayor importancia que estas empresas cuenten con un marco jurídico estable en el que puedan sentirse seguras a la hora de operar.

Si una empresa, en el mercado nacional, puede tener riesgos de impagos o incumplimientos que le puedan perjudicar en el desarrollo de su actividad, en un mercado internacional, los mismos riesgos toman otra dimensión por la distancia, tanto geográfica como legal, con respecto a las otras empresas con las que realicen operaciones transfronterizas.

El objeto de este trabajo es analizar de manera crítica las herramientas legales de las que disponen las empresas españolas ante un impago por parte de una empresa extranjera, en la contratación internacional. En particular, veremos el caso más complejo: cuando el deudor está domiciliado fuera del territorio europeo.

Para ello, se comienza exponiendo qué es un riesgo y cómo puede afectar a las operaciones mercantiles, y posteriormente se determina quién puede operar en este tipo de contrato y qué factores hacen que sea una operación transfronteriza. Por último, se expone cuáles son los contratos típicos más utilizados en el ámbito comercial internacional.

Tras esta determinación de los factores que caracterizan a los contratos mercantiles internacionales, se pasa a analizar de manera práctica, las distintas opciones que tiene una empresa a la hora de un impago. Se comienza explicando qué tipo de supuesto es este tipo de impago con el siguiente ejemplo:

La empresa A, natural de Murcia (España), se dedica a la comercialización de pescado congelado. Esta empresa acuerda con la empresa extranjera B la formalización de un pedido. Al vencimiento de la factura, la empresa B no hace frente al pago de esta factura y no se muestra dispuesta a hacerlo.

Se intentará dar respuesta a la empresa A, sobre qué debe hacer en el supuesto de un impago, siempre dependiendo de los distintos factores que determinan que se pueda escoger una vía u otra, teniendo en cuenta que no todos los procedimientos son aplicables a todos los supuestos.

Por ello, el trabajo continúa con un análisis de las distintas opciones disponibles, tanto por vía judicial como extrajudicial, incluyendo algunos ejemplos después de adaptar el ejemplo anterior a las distintas vías para poder dar solución a cada uno de los posibles supuestos.



## Capítulo 1. APROXIMACIÓN AL ESTUDIO DE LAS OPERACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES.

El riesgo en una operación mercantil se puede definir como la posibilidad de que acontezca cualquier tipo de problema, que pueda poner en peligro la viabilidad y continuidad de esa operación, en cualquiera de sus modalidades contractuales, y pueda ocasionar un perjuicio para cualquiera de las partes, o para ambas, lo que puede dar lugar a una disputa entre las distintas partes actuantes en dicha operación.

Si se tratase desde una perspectiva de los seguros, se hablaría de actualización de un riesgo posible, que ha llegado a acontecer, y que ha generado un problema para los interesados.

Desde la perspectiva legal<sup>1</sup>, en el marco y el ámbito de las operaciones mercantiles, pueden dar lugar a gran diversidad de problemas y desencuentros entre partes interesadas en un contrato mercantil. Pero si, a esta complejidad, se le añade el componente de una esfera internacional, en la que las partes implicadas son de distinta nacionalidad, reguladas internamente en su país por sistemas jurídicos distintos, y, aunque en una realidad como la actual pueda perder algo de importancia, la distancia física entre las partes son factores que incrementan el nivel de dificultad de las operaciones.

En primer lugar, se explica cuando se establece la nacionalidad de la persona<sup>2</sup>, bien sea física o jurídica (una entidad mercantil). Para personas físicas se establecen los criterios de nacionalidad de cada uno de los Estados reconocidos. Si tuviera más de una, se utilizarían los criterios establecidos por el art. 9 de la LIRPF, en la que se establecen como criterios:

- En el que permanezca más de 183 días naturales, cuyo cómputo puede incluir las ausencias esporádicas

---

<sup>1</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A., *Contratación internacional práctica: Como evitar los "riesgos contractuales" en el comercio internacional*, ICEX, Madrid, 2013. Pág. 19 - 21

<sup>2</sup> MENDULIZA RODRIGUEZ, J., *Materiales de Tributación Internacional para el Grado en Derecho*, 2017. (S.O.D)

- En el que tenga su núcleo principal o centro de sus intereses económicos de forma directa o indirecta
- En el que resida su cónyuge no separado legalmente y los hijos menores que dependan de esa persona.

En el caso de las personas jurídicas, la nacionalidad se podrá determinar según el país conforme a sus leyes donde haya sido constituida dicha mercantil. Pero si no se determinara de forma clara, se podrá realizar en función de la calificación que hace la LSC<sup>3</sup>, que establece que:

- Según donde tengan su domicilio social
- Según el Estado desde donde se radique la dirección y control del conjunto de actividades.

Un buen análisis y trabajo previo puede determinar la idoneidad de acudir a una forma de resolución de controversias, bien sea por vía judicial o extrajudicial, así como determinar a qué órgano someterse, ya que podemos optar por elegir como competentes a los juzgados españoles, pero si las sentencias de estos juzgados no tienen reconocimiento ni validez en el país de la parte contraria, sería completamente ineficaz la elección de estos juzgados y seguiría existiendo esa inseguridad jurídica que se ha intentado solventar, por lo que la mejor opción podría ser dar por competentes a los juzgados del país de la otra parte. Lo mismo ocurre con las vías extrajudiciales, ya que, si el país de la parte contraria no forma parte de ningún convenio internacional de reconocimiento de resoluciones por vías de arbitraje o mediación, acudir a estos procedimientos no daría solución a la reclamación ya que no podrían ser ejecutadas en el país de la otra parte.

Una vez determinada la nacionalidad de las partes interesadas en los contratos mercantiles, podemos determinar qué tipo de relaciones entre sí pueden establecer. Por ello, se han clasificado generalmente en una pequeña selección para determinar de manera genérica las posibles situaciones que la actividad empresarial puede dar

---

<sup>3</sup> Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, Ley de Sociedades de Capital. BOE núm. 161, de 03/07/2010. Referencia BOE-A-2010-10544. Entrada en vigor 01/09/2010

lugar, pero dado que se permite una libertad de forma, se puede establecer por contrato cualquier tipo de negocio.

Sobre los contratos, rigiéndose por el principio de *pacta sunt servanda*, se exige a las partes del contrato el cumplimiento de sus obligaciones contractuales. Pero ¿qué ocurre cuando alguna de estas obligaciones no se cumple, o se hace de forma errónea? ¿Cuáles son los principales riesgos de los contratos mercantiles? Los riesgos pueden ser de diversa índole, según el tipo de contrato que se establezca y la operación que concrete.

### 1.1 ANALISIS DE LOS ASPECTOS CLAVES DE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES

Los contratos internacionales<sup>4</sup> pueden ser de infinidad de materias distintas, y esto provoca que los riesgos que puedan acontecer sean muy variados. Por tanto, a continuación, se definen los tipos de contratos más extendidos, y se comentan los principales problemas que puedan acontecer:

#### A. Compraventa internacional de mercaderías

Este tipo de contrato<sup>5</sup> viene definido por el Convenio de Viena de 1980 organizado por la ONU. Se trata de una de las modalidades contractuales más usadas en la práctica de comercio internacional. Este contrato regula las obligaciones y derechos de las partes intervinientes en un contrato de compraventa de mercaderías.

Este contrato trata del acuerdo entre una parte vendedora y una parte compradora, que pactan un acuerdo para la venta de un determinado bien a cambio de una contraprestación económica.

La Cámara de Comercio Internacional, para dar respuesta al principal problema de estas transacciones, que era la delimitación de la responsabilidad sobre el objeto del contrato de cada una de las partes, creó una serie de términos en los cuales se definía

---

<sup>4</sup>ORTEGA GIMÉNEZ, A., *Contratación internacional práctica: Como evitar los "riesgos contractuales" en el comercio internacional*, ICEX, Madrid, 2013. Pág. 19 - 21

<sup>5</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A., *El contrato de compraventa internacional de mercaderías*, ICEX, Madrid, 2008 Pág. 12 - 16



hasta donde llegaba la parte del vendedor y empezaba la del comprador. Para ello creó los INCOTERMS, de ellos se sacaron los primeros en el año 2000, se actualizaron en el 2010 con los INCOTERMS 2010, y lo de reciente creación, los INCOTERMS 2020. Aunque se hayan aprobado varias versiones, pueden ser utilizados cualquiera de ellos, ya que los nuevos no derogan a los anteriores.

En este tipo de contratos los riesgos pueden ser:

- Por problemas en las mercancías, bien sea porque una vez realizada la transacción, el comprador compruebe que la calidad del producto no es conforme a la acordada, o bien sea por algún desperfecto o problema que haya podido ocurrir a la hora del transporte de la mercancía
- Por problemas en los pagos y cobros de las operaciones, ya que en este supuesto puede haber desconocimiento de la solvencia de la parte compradora, aunque en la actualidad las empresas de seguro de caución disponen de información de países extranjeros, bien sea de la UE o de terceros países, pero no de todos, pues estas empresas no disponen de dicha información de algunos Estados. Otro riesgo puede ser el impago de la mercancía o del pago de un anticipo y que la parte vendedora no cumpla con sus obligaciones. O, por último, riesgos con el tipo de cambio, ya que al fluctuar diariamente puede ocasionar variaciones en los cálculos de estas operaciones.
- Por cuestiones jurídicas, bien puede ser por un cambio de legislación de alguno de los países implicados, bien sea por un riesgo contractual por cualquiera de las condiciones establecidas en el contrato
- Por riesgos por imprevistos, bien sea por fuerza mayor (una pandemia mundial), o por problemas sobrevenidos de tipo político, económico y social.
- Por riesgo documental, ya que pueden surgir problemas con los certificados y documentos necesarios para realizar la operación, y por algún problema, incumplimiento o ausencia de cualquiera de ellos, puede dar lugar al rechazo de una mercancía por las autoridades y generar un problema en la operación.

## B. Contrato de agencia comercial internacional

Se trata de un contrato mediante el cual una persona<sup>6</sup>, bien sea física o jurídica, denominada agente, se obliga de manera continuada o estable frente a otra, denominada mandante o principal, a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o promoverlos y concluirlos por cuenta y nombre ajenos, como intermediario independiente, en un determinado territorio, sin asumir (salvo pacto en contrario), el riesgo y ventura de tales operaciones.

Estas operaciones las pueden realizar los agentes, pero de distintos tipos, según la actividad que realicen, ya que pueden ser agentes de importación buscando el producto en sus mercados de origen, de exportación orientados a la oferta de productos del mandante en mercados exteriores; pueden ser agentes que se dedican a importación y exportación al mismo tiempo realizando operaciones como las descritas anteriormente de manera simultánea; agentes generales, siendo agentes que trabajan en exclusiva para el mandante de manera exclusiva por un periodo mínimo; o pueden ser agentes de compra, localizando proveedores extranjeros y a costes más reducidos que los proveedores habituales para una central de compras .

Los riesgos que puede producir este tipo de contratos pueden ser de diversa índole, bien sea:

- Por la remuneración del agente comercial internacional
- Por asuntos de prohibición de competencia
- Por formalización del contrato
- Por la extinción del contrato con sus distintas formas de indemnización

## C. Concesión o distribución comercial internacional

Este tipo de contrato<sup>7</sup> se establece cuando se llega a un acuerdo entre dos empresas comerciales, una la empresa principal y la otra distribuidora, mediante el cual la empresa distribuidora se compromete a colaborar de forma estable y duradera con la empresa principal para comprarle sus productos y venderlos en una zona determinada,

---

<sup>6</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A., *Contratación internacional de agentes comerciales*, ICEX, Madrid, 2012 Pág. 7 - 9

<sup>7</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A., *Selección y contratación de distribuidores en el exterior*, ICEX, Madrid, 2008 Págs. 4 - 6

en exclusiva o en concurrencia con otros distribuidores, y por un tiempo, bien sea limitado o ilimitado. La diferencia con el contrato de agencia es que en este tipo de contrato la empresa distribuidora adquiere el riesgo operacional mientras que, en el de agencia simplemente se encargaban de la consecución de contratos o ventas a cambio de una prestación, pero siempre dependiendo de la empresa principal.

Los riesgos de este contrato vienen determinados por las condiciones por las que el distribuidor puede ejercer su actividad, pues en este tipo de contrato se podrá acotar la actuación del distribuidor:

- Delimitando la actividad a un territorio en concreto, en esto hablamos de que el riesgo es cuando la empresa principal tiene varios distribuidores repartidos por diversas zonas y para que no se hagan competencia entre sí, delimita la zona en la que puede actuar cada uno. El riesgo viene cuando cualquiera de las partes incumple su condición y entra en la zona del otro, por lo que genera un problema contractual entre ambas. Además, para este caso también se deberá tener en cuenta las particularidades de una zona como la UE, por ello se tienen en cuenta las delimitaciones que establece el Reglamento 330/2010.
- Otro riesgo sería el de la competencia desleal. En este caso se habla de cuando teniendo la actividad pactada y delimitada, bien un distribuidor invada el espacio del otro, bien sea que el principal contrate la exclusividad de esa zona con otro distribuidor teniendo en vigor otro contrato anterior con otro distribuidor, o cualquier otro caso en el que se pueda ver perjudicada, o cualquier otra disputa que en el ejercicio de su actividad pueda dar lugar.
- La extinción del contrato es una de las principales causas de disputas y reclamaciones entre la empresa principal y los distribuidores, ya que cada una de las partes mirará por sus intereses y si no se tiene bien definido la forma de extinción del contrato puede alargarse y hacer muy costoso el proceso de separación. En la ley de Contratos de Agencia que se aplica de forma análoga se dice que se debe indemnizar al distribuidor por clientela y por daños y perjuicios, estas cláusulas son las que más disputas provocan en las extinciones.

#### D. Joint Venture internacional

Es un contrato<sup>8</sup> por el cual varias empresas totalmente independientes se unen, bien sea mediante la constitución de una empresa mixta, conjunta, etc. O bien mediante un contrato entre ambas en el que acuerdan las aportaciones de cada una de las mismas para realizar una actividad empresarial completamente autónoma. En estos casos se suele recomendar dejar muy bien definidos los contratos pues pueden dar lugar al fracaso por completo de la operación. El carácter internacional viene dado porque las partes sean de distinta nacionalidad y acuerden entre todas amoldarse a la jurisdicción de un Estado donde constituyan la empresa o realicen su actividad.

Los riesgos que pueda entrañar este tipo de contratos pueden ocurrir incluso antes de la celebración del contrato, como pueden ser:

- En este tipo de contrato se requiere una descripción muy precisa de las condiciones entre las partes interesadas en la celebración del contrato. Una mala gestión de estas condiciones y puede ser desastroso para el objetivo con el que se celebró el contrato, y para los interesados.
- El riesgo que pueda implicar a efectos del Derecho a la competencia es muy diverso, pues dependerá del tipo de empresas interesadas para formular este contrato y podrá conllevar un riesgo u otro. La actividad de joint Venture está limitada cuando se quiera hacer como barrera para la entrada en el mercado de otros competidores, las regulaciones estatales y sobre todo de la UE así lo requieren. Las normativas exigen que la joint Venture se realice entre empresas que no sean competidoras entre sí.
- La extinción del contrato también puede ser un riesgo para los interesados, pues al mirar cada parte por sus legítimos intereses dará lugar a tiranteces y disputas.
- Al tener el carácter internacional este tipo de contratos, para la resolución de controversias, un riesgo puede determinar qué jurisdicción es competente para actuar. Esto puede ser especificado por las partes en los contratos de

---

<sup>8</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A., *Contratación internacional práctica: Como evitar los "riesgos contractuales" en el comercio internacional*, ICEX, Madrid, 2013. Págs. 30 - 33

constitución, y en el caso que no hubiera acuerdo o no estuviera determinado, será competente la jurisdicción del Estado donde se lleva a cabo la actividad.

#### E. Franquicia internacional

Este tipo de contrato<sup>9</sup> es un acuerdo por el cual una empresa, la franquiciante, le cede a otra parte, el franquiciado, el derecho de explotación de determinados productos o servicios, a cambio de una contraprestación, ya sea directa o indirecta. En este tipo de contrato se estipulan una serie de elementos que son la esencia del contrato internacional, como la licencia de marcas, la transferencia del *KnowHow*, las regalías o cánones, el ámbito territorial de la actividad, asistencia del franquiciante al franquiciado, no competencia o posibilidad de sub franquiciar, confidencialidad, o el plazo de duración.

Los riesgos de este contrato pueden darse o antes de la formalización del contrato, durante o en la extinción de este:

- En la fase previa se produce un intercambio de información entre ambas partes, siempre basado en la buena fe, para intentar sacar la mayor información posible de la parte contraria. Esto puede dar lugar a conflictos, ya sea por el incumplimiento del traspaso de información fuera del plazo legalmente establecido, bien sea por la ruptura de la confidencialidad entre ambas partes, o bien sea por la falsedad o inexactitud de la información transmitida, que puede dar lugar a la dilación injustificada de las negociaciones, o incluso, a su ruptura.
- Durante la vigencia del contrato pueden darse conflictos por motivos de la operatividad de la relación, ya sea por parte del franquiciado (falta pago cánones, venta de productos no autorizados, ocultación y falseamiento de datos, etc...), o por parte del franquiciador (imposición de precios en el contrato, falta de formación, competencia con el franquiciado, etc...)

---

<sup>9</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A., *El contrato de franquicia internacional*, ICEX, Madrid, 2010 Págs. 5 - 10

- En la extinción del contrato, que puede ser por mutuo acuerdo, por expiración del plazo establecido entre las partes, o por el incumplimiento de sus obligaciones por una de ellas. Esta extinción genera unas obligaciones para cada una de las partes, que su incumplimiento son las reclamaciones que pueden tener lugar en esta fase del contrato.



## CAPÍTULO 2. RESOLUCIÓN JUDICIAL DE CONFLICTOS CONTRACTUALES INTERNACIONALES.

Una vez analizados los tipos más importantes de contratos que se puedan dar en el ámbito empresarial internacional, surge uno de los principales temores a la hora de iniciar la internacionalización de la actividad de la empresa, que es: ¿Qué hacer en caso de tener algún problema o reclamación? ¿Cómo le reclamo a este cliente o proveedor? Y si no me pagan, ¿Cómo puedo reclamar el pago de esa deuda?

Analizando en este sentido los posibles problemas que puedan ocurrir en el tráfico mercantil de la actividad cotidiana de la empresa, sin contar con posibles delitos penales que también puedan darse como robo, estafa, alzamiento, etc., lo primero que se debe saber es que se puede actuar por dos vías: La vía judicial y la vía extrajudicial. Siempre como recomendación, se suele orientar a que los actores en el mercado internacional, ante una reclamación o problema contractual, tiendan a buscar una solución por vía extrajudicial, y como último recurso, optar por la vía judicial.

Si se opta por la vía judicial, para saber el procedimiento hay que conocer un factor clave: la ley que es competente para regular el contrato.

Una de las cláusulas de mayor importancia en los contratos es la que determina a qué fuero se someten las partes intervinientes en el contrato. Si entre las partes se decide someter el contrato a unos juzgados determinados, serán ellos los competentes para conocer sobre las posibles demandas que puedan ocurrir.

Pero, si no hay acuerdo al fuero al que someter el contrato, ¿qué lo determina? En este punto ganan importancia, más si cabe, los INCOTERMS<sup>10</sup>, ya que una de las posibles soluciones para determinar el fuero competente puede ser el lugar donde se transfiere la responsabilidad sobre la mercancía entre ambas partes. Aunque para determinar la ley aplicable hay que determinar la nacionalidad de la parte demandada, pues no es lo mismo hacerlo con una parte demandada que sea de un Estado miembro de la UE o que sea de un tercer Estado. La tendencia reguladora va encaminada a determinar que ante la duda o no determinación de un fuero concreto entre las

---

<sup>10</sup> CALVO CARAVACA, A-L., CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., *Derecho del Comercio Internacional*, Editorial Colex, Madrid, 2012.

partes, sea el fuero de dicho lugar de transmisión el competente para conocer las reclamaciones sobre este contrato.

Para analizar más en profundidad los procedimientos de reclamaciones por vía judicial, se plantean a continuación las dos vertientes legales con las que cuenta el Estado Español:

En el Estado Español, las empresas cuentan con la particularidad de estar en la Unión Europea, lo que quiere decir que se cuenta con un Derecho supranacional que regula las interacciones que puedan tener las personas de los Estados Miembros entre sí.

En este punto tienen su importancia los factores para determinar la nacionalidad de las personas, tanto físicas como jurídicas, tratados en el capítulo 1. Si ambas partes son nacionales de Estados Miembros de la UE, la propia UE ha establecido unos procedimientos para la resolución de controversias. La elección de uno de estos procedimientos estará basada en la cuantía de la reclamación:

### 2.1 Procedimiento de Escasa Cuantía.

Este procedimiento judicial<sup>11</sup> se establece para las reclamaciones, tanto civiles como mercantiles, siempre y cuando no superen los 5000 euros. Viene regulado en el Reglamento UE 2015/2421 del Parlamento Europeo, del 16 de diciembre de 2015, que modificaba al Reglamento 861/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo, del 11 de julio de 2007<sup>12</sup>.

Este procedimiento busca simplificar y agilizar en la UE los litigios transfronterizos sobre deudas de escas cuantía (5000 euros). Se toman como transfronterizos cuando una de las partes sea de una nacionalidad distinta a la del organismo judicial competente para conocer dicho litigio.

Se caracteriza por ser un proceso rápido, sencillo y económico, simplificando y acelerando los litigios, reduciendo los costes mediante un instrumento opcional al de

---

<sup>11</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A., HEREDIA ORTIZ, P., PELLICER MOLINA, I., *Empresa y reclamación de deudas internacionales*, Editorial Aranzadi, 2018 Págs. 46 - 115

<sup>12</sup> DOUE núm. 199, de 31/07/2007, páginas 1 a 22, Referencia DOUE-L-2007-81331



los existentes en la legislación de los Estados miembros. Se aplica a materia civil y mercantil en procedimientos transfronterizos, para reclamaciones de menos de 5000 euros; se formula por escrito, aunque es posible que se puedan celebrar vistas y practicar pruebas, y pueden ser ejecutadas y reconocidas en cualquier Estado miembro sin la necesidad de declaración de ejecutabilidad o *execuátur*, al que tampoco es posible oponerse a su reconocimiento.

El procedimiento<sup>13</sup> comienza con la presentación de la reclamación, que se realiza a través de un formulario que está en el Portal Europeo de e-Justicia y adjuntando los documentos en los que se funda la reclamación. Este formulario está traducido en todos los idiomas oficiales de los Estados miembros. Hay 4 tipos de formularios:

- A. Formulario de Demanda.
- B. Formulario de solicitud del órgano jurisdiccional de que se complete o rectifique el formulario de demanda.
- C. Formulario de contestación.
- D. Formulario de certificado relativo a una sentencia dictada en el proceso europeo de escasa cuantía.

Una vez cumplimentado el formulario, con todos los requisitos que se solicitan, se deberá proceder a su presentación en el juzgado competente. En este punto, tiene su importancia la cláusula del fuero competente para determinar cuál es el juzgado donde se debe presentar dicho formulario. En la misma página del portal de e-Justicia de la UE hay un listado con el Atlas Judicial Europeo que ayudará a localizar al juzgado competente y poder proceder a la reclamación del formulario.

Presentar estos formularios a instancia judicial no es gratis, cada Estado tiene sus tasas judiciales establecidas, pero en este mismo portal nos indica la cuantía de estas según el país donde debemos presentar la reclamación.

Recibido por el órgano jurisdiccional competente la demanda, este la valorará sobre la forma y el fondo del asunto en cuestión. Si la demanda estuviera fundada en un hecho

---

<sup>13</sup> DOMINGUEZ RUÍZ, L., "La reforma de los procesos europeos de escasa cuantía y monitorio: Reglamento (UE) 2015/2421, de 16 de diciembre de 2015." Revista Española de Derecho Europeo 59 julio – septiembre 2016 Págs. 77-101

distinto al de los admitidos para la Reclamación por escasa cuantía, este se lo hará saber al demandante, por si decide retirarla o seguir adelante. Si decidiera seguir adelante, se procedería por el procedimiento legalmente establecido en dicho Estado, que fuera aplicable en este caso.

Una vez presentado el formulario, si se constata que la solicitud se ha presentado con algún defecto u error, el tribunal se remitirá un requerimiento al demandante para que presente un formulario de subsanación de los errores que se hayan cometido. Esta presentación está sujeta a un plazo, que se indicará en el caso concreto de cada Estado junto con el formulario de modificación de la demanda.

Una vez admitida a trámite la demanda, el organismo jurisdiccional notificará a la parte demandada la reclamación y le emplazará a contestar, si así lo quisiera hacer la parte demandada, a la demanda recibida en un plazo de 30 días desde la recepción de la notificación. Si no lo hiciera, el juzgado podrá resolver dictando sentencia sobre la reclamación, y esta será vinculante.

Si decidiera contestar<sup>14</sup>, también deberá hacerlo a través de un formulario de contestación que se encuentra en el portal de e-Justicia de la UE, y el procedimiento es similar al de la interposición de la demanda.

El demandado en su contestación podrá:

- Aceptar la demanda.
- Impugnar criterio de competencia.
- Oponerse a la demanda, ya sea porque considere que está fuera del ámbito de aplicación de este procedimiento por la cuantía de la reclamación, porque el fondo del asunto no sea de la competencia de este procedimiento, o cualquier otro motivo sobre los que se basa la naturaleza de este procedimiento.
- Solicitar vista oral.
- Presentar una demanda de reconvencción mediante el formulario establecido. Esta demanda de reconvencción se le dará traslado al demandante para que pueda hacer, si lo estima oportuno, una demanda de contravención. Para

---

<sup>14</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A., HEREDIA ORTIZ, P., PELLICER MOLINA, I., *Empresa y reclamación de deudas internacionales*, Editorial Aranzadi, 2018 Págs. 46 - 115

interponerlas se les emplazará a las partes en 30 días para contestar desde la notificación, y la demanda principal, y las de reconvencción y contravención, se tramitarán por separado.

Una vez recibidas las contestaciones<sup>15</sup>, demandas de reconvencción y de contravención, el juzgado dispondrá de un plazo de 30 días desde la recepción de los escritos de las partes para la comprobación de los hechos. Dentro de este plazo podrá solicitar a cada una de las partes la documentación que fuera necesario para conocer y poder decidir sobre el fondo del asunto. Cuando esto ocurre, se suspende el plazo hasta que reciba los documentos requeridos.

Una vez evaluados los hechos, podrá determinar, si lo estima oportuno, la celebración de una vista oral o la realización de pruebas. Podrá determinar la presencia física de las partes o podrá admitir por el uso de las tecnologías la asistencia telemática o videoconferencia. Para la celebración de la vista oral, el juzgado deberá informar a las partes, en un plazo de 30 días desde la recepción de la contestación de la demanda, de las cuestiones procesales dando así cumplimiento al principio de seguridad jurídica, y garantizando imparcialidad y la equidad del procedimiento.

A la hora de dictar sentencia, el juzgado puede dictar sentencia en 2 vías:

- En rebeldía general, es cuando el demandado no responde en el plazo a la demanda, y el juzgado resolverá a favor de la otra parte.
- En rebeldía contra demanda de reconvencción, si el demandante no responde en el plazo de 30 días a partir de la demanda de reconvencción, el juzgado podrá dictar resolución a la reconvencción. Se entiende que el demandante desea proseguir con la demanda principal, por lo que el juzgado no la podrá desestimar a menos que este no responda al requerimiento de información complementaria tras la recepción de la

---

<sup>15</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A., HEREDIA ORTIZ, P., PELLICER MOLINA, I., *Empresa y reclamación de deudas internacionales*, Editorial Aranzadi, 2018 Págs. 46 - 115

contestación de la demanda, por lo que, el juzgado podrá decidir cuál es el procedimiento más equitativo, incluida la solicitud de información adicional, o de realización de pruebas, o de celebración de vista.

Para decidir sobre la demanda, el juzgado dispondrá de 30 días para notificar la resolución desde:

- Desde la celebración de la vista.
- Desde la recibir la contestación de la demanda o haber solicitado información adicional en un plazo concreto y haberla recibido.
- Tras realizar las pruebas necesarias para.

Una vez dictada sentencia sobre la demanda, tanto el demandado o el demandante podrán solicitar la revisión de la sentencia. El demandante puede presentarla en el caso de que la sentencia haya sido favorable para el demandado, y se puede presentar en los supuestos de que:

- La notificación de la demanda o citación para la vista oral no se haya realizado por un método que garantice el acuse de recibo, y que la notificación no se haya realizado con la suficiente antelación que permitiera la preparación de la defensa, sin que pueda imputarle responsabilidad por ello
- Que el demandado no haya tenido la posibilidad de oponerse a la demanda por causa de fuerza mayor o debido a circunstancias extraordinarias ajenas a su responsabilidad

Si se acepta la revisión la demanda será considerada nula, y si se rechaza la revisión, la sentencia se considerará firme.

Cuando la sentencia es firme<sup>16</sup>, la parte perdedora tendrá la opción de recurrir dicha sentencia si esta opción está regulada en la legislación nacional del juzgado

---

<sup>16</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A., HEREDIA ORTIZ, P., PELLICER MOLINA, I., *Empresa y reclamación de deudas internacionales*, Editorial Aranzadi, 2018 Págs. 46 - 115

competente. La interposición de este recurso conllevará sus costas judiciales y por representación legal que a partir de este momento será necesaria, ya que hasta este momento no es obligatoria la representación legal en todo el procedimiento.

Una vez firme la sentencia, podrá ser ejecutada en el Estado miembro de destino<sup>17</sup>, esta sentencia no necesitará acreditar su ejecutabilidad, para poder ejecutar la sentencia en el Estado miembro de destino, el juzgado que emitió la sentencia deberá facilitar un certificado para la parte que ganó la reclamación pueda justificar la autenticidad y validez de dicha sentencia y pueda ejecutarla, y con este certificado, junto con una copia de la sentencia autentica, podrá ejecutar la sentencia en el Estado miembro de destino. Para la ejecución se proseguirán los procedimientos del Estado de destino una vez reconocidos por auténticos los certificados y demanda aportados por la parte vencedora.

Sobre la sentencia pueden darse cuatro posibles situaciones<sup>18</sup>:

- Si el demandado no contestó a la demanda, será declarado en rebeldía, y dará conocimiento a la parte interesada de las consecuencias de no contestar, y podrá dictaminar sentencia en un plazo máximo de 30 días desde la recepción de la demanda o del escrito de subsanación.
- Si el demandante recibió una demanda de reconvenición y no contesta a la misma en el plazo de 30 días, también será declarado en rebeldía, pero en este caso el juzgado entenderá que desea proseguir con la demanda principal, por lo que para ello deberá elegir entre ambos procedimientos y elegir cual es el más justo para ambas partes, o bien celebrar una vista.
- Podrá dictaminar sentencia sin celebración de la vista si estima que con los escritos y documentos facilitados por las partes es suficiente para conocer

---

<sup>17</sup> CALVO CARAVACA, A-L., CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., *Derecho internacional privado*, 18ª edición, Comares, Granada, 2018.

<sup>18</sup> MAGRO SELVET, V., *Guía práctica de la Ley de Enjuiciamiento civil: adaptada a las leyes 4/2011, de 24 de marzo, de los procesos europeos monitorio y de escasa cuantía, y 37/2011, de 10 de octubre, de medidas de agilización procesal*, La Ley, 2012.

sobre el fondo del asunto y poder decidir sobre el mismo. Podrá dictaminar sentencia en un plazo máximo de 30 días desde la recepción del último escrito o documentos de las partes, pero si para poder decidir ha tenido que realizar alguna prueba, el plazo comenzará a contar desde el día de la realización de la prueba.

- Tras la celebración de la vista podrá dictaminar sentencia en un plazo máximo de 30 días. Este plazo podrá alargarse por causas debidamente justificadas, pero al mismo tiempo, podrá pronunciarse sobre el fondo del asunto antes de estos 30 días.

Estas sentencias son susceptibles de interposición de revisión o recurso por ambas partes

Una vez que el procedimiento ha concluido, la parte a la que el juzgado haya fallado a su favor podrá reclamar la ejecución de la sentencia<sup>19</sup>. Para ello, deberá solicitar el certificado de ejecutabilidad y presentarlo en los juzgados del Estado de la parte perdedora. Aquí adquiere importancia el Reglamento Bruselas I bis.

El Reglamento UE 1215/2012 Bruselas<sup>20</sup> I Bis fue aprobado en el año 2012 y es el instrumento con el que cuentan los Estados Miembros de la Unión Europea para poder establecer la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil. Este reglamento mejora a su antecesor, el Reglamento Bruselas I, facilitando la libre circulación de resoluciones judiciales, y mejorado el acceso a la justicia. Una de las grandes novedades de este reglamento es la supresión del exequatur (control del cumplimiento de todos los requisitos legales establecidos para reconocer un juzgado una sentencia emitida por un juzgado de otro Estado), pero es una tarea difícil de conseguir, pues los controles sobre esto son muy rigurosos y exhaustivos.

---

<sup>19</sup> CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., *La ley aplicable a los contratos internacionales: El reglamento Roma I*, Editorial Colex, Majadahonda (Madrid), 2009

<sup>20</sup> REQUEJO ISIDRO, M., "La ejecución sin exequátur. Reflexiones sobre el reglamento Bruselas I Bis, Capítulo III", *Revista Española de Derecho Internacional* Vol. 67, No. 2 (julio-diciembre 2015), pp. 49-82

Con este reglamento el juzgado del Estado de la parte perdedora podrá ejecutar la sentencia, tras comprobar el cumplimiento de todos los requisitos y la validez del certificado, llevando a cabo lo dictaminado por el órgano judicial que dictaminó dicha sentencia, aunque proceda de otro Estado miembro diferente.

## 2.2 Procedimiento monitorio europeo.

Cuando hablamos este tipo de procedimiento<sup>21</sup>, estamos ante un procedimiento completamente facultativo y opcional, que una empresa puede interponer ante los juzgados por deudas dinerarias vencidas y exigibles, por un importe superior a los 5000€ como se establece en el Procedimiento europeo de escasa cuantía. Este procedimiento tiene por objeto simplificar, acelerar y reducir los costes de litigación en asuntos transfronterizos.

Este procedimiento se caracteriza por ser un procedimiento que se tramita de manera exclusivamente escrita, por lo que no prevé la celebración de ninguna vista ante los tribunales.

Además, es un procedimiento uniforme para todo el territorio de la UE, aunque de manera supletoria cuenta con una cláusula para suplir las cuestiones procesales que no están tratadas en el reglamento.

Es de aplicación para asuntos tanto en materia civil como mercantil, aplicándose para asuntos sin límite de cuantías.

Es un procedimiento monitorio puro pues se basa en la mera afirmación del demandante de la existencia y cuantía de la deuda, y su exigibilidad. Debe declarar que, a su legal saber, la información es verdadera. Además, es un procedimiento monofásico, pues se articula en una sola fase y frente a ello el demandado sólo puede ejercer la oposición a la demanda.

---

<sup>21</sup>ORTEGA GIMÉNEZ, A., HEREDIA ORTIZ, P., PELLICER MOLLA, I., *Empresa y reclamación de deudas internacionales*, Editorial Aranzadi, Navarra, 2018. Págs. 115 - 165

En este procedimiento se suprime el execuátur ya que la resolución a favor del demandante tiene el suficiente reconocimiento y ejecutabilidad que no será preciso una declaración de ejecución y no se podrá impugnar dicho reconocimiento.

Por último, este procedimiento se caracteriza por no exigir la representación mediante abogado u otro profesional del Derecho, y poder realizarse por medio de formularios, los cuales son:

- A. Formulario de petición de requerimiento europeo de pago.
- B. Formulario de solicitud al demandante de que complete o rectifique una petición de requerimiento europeo de pago.
- C. Formulario de propuesta de que el demandante modifique una petición de requerimiento europeo de pago.
- D. Formulario de decisión de desestimación de una petición del requerimiento europeo de pago.
- E. Formulario de requerimiento europeo de pago.
- F. Formulario de oposición al requerimiento europeo de pago.
- G. Formulario de declaración de ejecutividad.

Este procedimiento, al igual que el trámite de escasa cuantía, se tramita a través de formularios a disposición de los usuarios en el portal de e-Justicia de la UE. En este procedimiento se cuenta con los siguientes formularios:

Con la petición de requerimiento de pago, se inicia el procedimiento<sup>22</sup>, y mediante el cual, el demandante debe acreditar el crédito a su favor, cierto, monetario y exigible. El importe deberá incluir el principal, con las penalizaciones contractuales, los intereses y las cosas, siempre que sean preceptivos en la reclamación principal. Además, en este formulario se deben incluir los medios de prueba en los que se fundamente la reclamación, aunque no es obligatorio en este punto adjuntar la documentación acreditativa. Deberá presentar el formulario escrito mediante los

---

<sup>22</sup> DOMINGUEZ RUÍZ, L., "La reforma de los procesos europeos de escasa cuantía y monitorio: Reglamento (UE) 2015/2421, de 16 de diciembre de 2015." Revista Española de Derecho Europeo 59 julio – septiembre 2016 Págs. 77-101



medios requeridos por los juzgados en el Estado del demandado, para ello deberá verlo en el Atlas Judicial Europeo y ver las tasas que deberá pagar para su presentación.

Tras la recepción en el órgano judicial competente de la petición de requerimiento de pago, se revisará la documentación y si precisase de que el demandante tuviera que modificar o completar alguna información, se lo requerirá. Para ello, el demandante deberá cumplimentar el formulario de solicitud al demandante de completar o modificar el requerimiento europeo de pago. Para poder presentar las modificaciones solicitadas, se le impondrá un plazo determinado por el órgano judicial, a diferencia de la reclamación de escasa cuantía, en este caso no está determinado en 10 días, sino que puede ser un plazo distinto.

Una vez presentada la modificación, si el órgano judicial ve que los requisitos para proceder con la reclamación sólo se cumplen en una parte, podrá invitar al demandante a que modifique su petición, por lo que deberá presentar el formulario pertinente para la modificación de petición de requerimiento de pago europeo.

El art. 11 del Reglamento del procedimiento monitorio europeo<sup>23</sup> dice que, si en las solicitudes no se cumplen los requisitos establecidos, si es una petición manifiestamente infundada, o si el demandante no envía su propuesta de modificación o no responde en plazo, se tomará por desestimada la petición del demandante. Sobre esta desestimación no cabrá recurso alguno.

Una vez comprobado la procedencia de la reclamación<sup>24</sup> y su ejecutabilidad, se le expedirá un certificado de requerimiento europeo de pago, en el cual se realizará mediante el formulario correspondiente, identificando a ambas partes, se pondrá el importe y aparecerán los demás datos representativos de la reclamación. Además, se establece un periodo de vigencia para que se pueda presentar. Este certificado se expedirá en un plazo máximo de 30 días desde la fecha de presentación del formulario

---

<sup>23</sup> GONZÁLEZ CANO, M.I., *El proceso monitorio europeo: el reglamento (CE) nº1896/2006, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, por el que se establece un proceso monitorio europeo*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2008.

<sup>24</sup> MAGRO SERVET, V., *Guía práctica de la Ley de Enjuiciamiento civil: adaptada a las leyes 4/2011, de 24 de marzo, de los procesos europeos monitorio y de escasa cuantía, y 37/2011, de 10 de octubre, de medidas de agilización procesal*, La Ley, Las Rozas (Madrid), 2012.

de petición. Una vez presentado el escrito, este será efectivo si pasados 30 días desde la notificación, el demandado no se opone a la reclamación.

Si el demandado se opone, deberá interponer una oposición al requerimiento en un órgano judicial competente de su Estado de origen en un plazo de 30 días. Esta notificación se realizará mediante correo certificado y personal bien sea por correo ordinario o por los medios electrónicos facilitados para tal fin, acreditándose con un acuse de recibo donde aparecerá la firma, fecha, y hora de la recepción. Si no se presentase, se declararía ejecutivo dicha reclamación.

Para el reconocimiento<sup>25</sup> y ejecución de los requerimientos europeos de pago, el demandante deberá presentar la solicitud ante el órgano judicial competente en el Estado miembro donde deba ejecutarse, que normalmente es el Estado de origen del demandado. Pero esta situación, el demandado podrá solicitar la denegación de la reclamación si acredita que es incompatible con otra resolución de ejecución anterior, siempre que tengan el mismo objeto y se refieran a las mismas partes, cumplan las condiciones necesarias para ser reconocida en el Estado miembro de ejecución, y no haya podido alegarse la incompatibilidad en el procedimiento judicial en el Estado miembro de origen.

Por otro lado, la ejecución se podrá suspender o limitar siempre que se establezcan medidas cautelares o se subordine la ejecución a la constitución de una garantía que determinará dicho órgano judicial competente, o por circunstancias excepcionales.

### 2.3 Contratos formalizados con personas de Terceros Estados.

Cuando formaliza un contrato<sup>26</sup> con una persona, tanto física como jurídica, que tiene su sede en un tercer Estado, ya no se tiene el amparo normativo que concede el marco normativo de la UE, al menos de forma tácita. Pero, aun así, se dispone de otros mecanismos legales para poder reclamar ante una parte contraria de un tercer Estado.

---

<sup>25</sup>REQUEJO ISIDRO, M., "La ejecución sin exequátur. Reflexiones sobre el reglamento Bruselas I Bis, Capítulo III", *Revista Española de Derecho Internacional* Vol. 67, No. 2 (julio-diciembre 2015), pp. 49-82

<sup>26</sup>CALVO CARAVACA, A-L., CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., *Derecho del Comercio Internacional*, Editorial Colex, Madrid, 2012

Es cierto que lo recomendable siempre es que cuanto más cerca esté la ley sobre la que hay que trabajar será mucho mejor, y lo ideal sería poder hacerlo con las leyes españolas. Para poder hacerlo tenemos dos vías:

Acordarlo en el contrato de forma expresa que el mismo quedará regulado según las leyes de un Estado concreto. Esta cláusula puede ser negociada por ambas partes. En la práctica, puede dar vértigo<sup>27</sup> el tener que ir a litigar con las leyes y juzgados de un Estado tan lejano como pueden ser China o Singapur, con todos los costes que ello conlleva, no sólo económicos, sino también de comenzar a conocer las leyes de aquel estado para poder litigar en igualdad de condiciones o la búsqueda de un abogado local que sirva de apoyo para poder litigar.

Siempre hay que intentar, para mayor seguridad jurídica nuestra, poder acordar que las leyes competentes sean lo más cercanas posibles. Lo ideal es poder acordar que la ley competente a la que se somete el contrato sea la española, si la otra parte acepta someterse a la ley española lo tendremos más fácil para poder litigar, pero también puede pasar que la parte contraria opte por lo mismo, optar por la suya, por lo que una solución a este punto suele ser acordar la ley de otro Estado diferente a la nacional de cada una de las partes. Por ejemplo, una empresa española y una china pueden acordar que la ley que regule un contrato sea la ley inglesa. Esto está permitido por la libertad de pacto que hay en los contratos y lo cual permite que las partes puedan acordar este tipo de condiciones contractuales.

Pero, y si no está pactado de forma expresa, según el art. 4 del Convenio de Roma<sup>28</sup> de 1980, y así como el art. 22 de la LOPJ, dice que será competente la ley del lugar donde tenga que ser realizada la obligación principal del contrato, y según el Reglamento Bruselas I-Bis, se determinará la ley competente para conocer este asunto.

---

<sup>27</sup> CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., "Eclipse total del corazón (total eclipse oftheheart). Contrato de compraventa de mercaderías y falta de pago: demandado con sede en Singapur. Anotaciones creativas al AAP Barcelona 23 mayo 2019.", *Accursio DIP Blog*, Julio 2019. Consultada en agosto de 2020. Disponible en: <http://accursio.com/blog/?p=943>

<sup>28</sup> CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., *La ley aplicable a los contratos internacionales: El reglamento Roma I*, Editorial Colex, Majadahonda (Madrid), 2009

Para conocer el lugar donde<sup>29</sup> debe cumplirse la obligación principal del contrato, se debe tener muy presente la elección del INCOTERM que opera en el contrato, ya que los INCOTERMS determinan las condiciones de traspaso de la responsabilidad de la mercancía en un contrato de compraventa. Con estos INCOTERMS también debemos tener en cuenta la normativa aduanera, pues hasta el momento que una mercancía no está despachada por aduanas no se puede considerar que está dentro del país de destino, por lo que, aunque se encontrara en puerto del país de destino, pero sin despachar, contaría como todavía en territorio de país de origen.

Una vez determinada la ley competente, si hay que realizar cualquier reclamación, ya se sabe dónde se debe interponer la demanda para reclamar a la otra parte, bien sea el pago, las demoras, los daños y perjuicios ocasionados, etc.

Tanto España como la UE tienen acuerdos y convenios<sup>30</sup> con otros Estados en materia Judicial. Esto quiere decir que con estos convenios se dispone de tener vías más favorables o sencillas para poder reclamar los posibles impagos o perjuicios que puedan ocasionarse en una compraventa.

Algunos de los convenios con los que España son:

- Israel. Este convenio, vigente desde mayo de 1989 por su publicación en el BOE nº3 del 3 de enero de 1991<sup>31</sup>, trata sobre el reconocimiento y ejecución de sentencias emitidas por los tribunales de cada uno de los países firmantes puedan ser reconocidas por los tribunales del otro país. Para la tramitación de dicho procedimiento, se realizará mediante las normas del país de origen, y no será necesario realizar ningún acto para el reconocimiento de la sentencia en el país de destino. Un ejemplo es el auto 369/2001 de la Audiencia Provincial de Barcelona, por la que se establece,

---

<sup>29</sup> CALVO CARAVACA, A-L., CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., *Derecho del Comercio Internacional*, Editorial Colex, Madrid, 2012.

<sup>30</sup> ORTEGA GIMÉNEZ, A., HEREDIA ORTIZ, P., PELLICER MOLLA, I., *Empresa y reclamación de deudas internacionales*, Editorial Aranzadi, Navarra, 2018. Págs. 115 - 165

<sup>31</sup> BOE núm. 3, de 03/01/1991, Referencia BOE-A-1991-58. Entrada en vigor 03/07/1991.

se reconoce y plantea la ejecución de un régimen de custodia para una menor en Israel y Portugal. Dicha sentencia se fundamenta en varios convenios internacionales de DDHH y debe ser ejecutada por los Estados de Israel y Portugal dada la nacionalidad de las partes involucradas.

- China. Este convenio está vigente desde 1992, fue publicado en el BOE nº26 del 31 de enero de 1994<sup>32</sup>, por el que se reconoce a los nacionales de uno de los Estados firmantes que tendrán la misma protección jurídica en el otro país firmante que sus propios nacionales. Este caso se da en ambos sentidos respectivamente. En este convenio se establece que la ley aplicable será la ley interna del país donde se interpone la reclamación, siendo competentes en España los Juzgados de Primera Instancia, y en China los Tribunales de Media Instancia, de acuerdo con sus leyes. Las sentencias dictadas por estos juzgados podrán ser reconocidas en el otro país firmante.
- Marruecos, vigente desde el año 1997 y publicada en el BOE nº15 de 25 de junio de 1997<sup>33</sup>, por el cual se reconoce que las resoluciones judiciales en material civil, mercantil y administrativa, dictadas por los órganos competentes, en este caso por los tribunales de primera instancia de cada uno en ambos Estados, tendrán la autoridad de cosa juzgada en el territorio del otro Estado, siempre y cuando reúnan las condiciones establecidas en el artículo 23 del convenio. Un ejemplo es la sentencia de la Audiencia Provincial de Cuenca, en su resolución N.º 63/2020 de 07 de julio de 2020, por la cual se le solicita el reconocimiento y ejecución de una demanda de divorcio emitida en los juzgados de Oujda (Marruecos).
- Rumanía, vigente desde el año 1997, publicado en el BOE nº134, de 5 de junio de 1999<sup>34</sup>, establece que, en el supuesto que se interponga una reclamación en un tribunal de uno de los Estados firmantes, y este sea competente para conocer sobre el fondo del asunto, tanto las personas físicas como jurídicas de cada uno de los Estados firmantes quedarán

---

<sup>32</sup> BOE núm. 26, de 31/01/1994, páginas 3015 a 3018, BOE-A-1994-2077, en vigor desde 02/05/1992

<sup>33</sup> BOE núm. 151, de 25/06/1997, páginas 19583 a 19587, Referencia BOE-A-1997-13925, en vigor desde el 30/05/1997

<sup>34</sup> BOE núm. 134, de 05/06/1999, páginas 21617 a 21620, Referencia BOE-A-1999-12595, en vigor desde el 17/11/1997

sometidas a la jurisdicción del Estado firmante donde se interpuso esta demanda, y su sentencia será reconocida por los tribunales del otro Estado firmante. Un ejemplo puede ser el auto 80/2020 de la Audiencia Provincial Nº1 de Guadalajara, en la cual aplica las normativas las normas españolas a ambas partes, aunque sean de nacionalidad rumana.

- El Salvador, vigente desde el año 2000 y publicado en el BOE nº256, de 25 de octubre de 2001<sup>35</sup>, por el que se establece que los ciudadanos de ambos estados quedarán sometidos a la jurisdicción del Estado firmante en la que se haya interpuesto una reclamación contra ellos, en materia civil o mercantil, independientemente que sean de uno u otro Estado firmante. Será competente sobre la reclamación el juzgado donde se interpone la reclamación, sobre la ley aplicable, será la del Estado donde se interpone la demanda, y su sentencia será reconocida por los tribunales del otro Estado firmante. Como ejemplo puede servir la sentencia 292/2020 de la Audiencia Provincial de La Coruña, la cual plantea un litigio entre una empresa española y una salvadoreña, reconociendo el fondo del asunto y juzgando las reclamaciones interpuestas entre ambas partes, aunque tengan distinta nacionalidad, sometidas a las leyes españolas al ser interpuesta la demanda en España.
- Túnez, vigente desde el año 2001, aprobado por el BOE nº52, de 1 de marzo de 2003<sup>36</sup>, por el que se establecen para los nacionales de cada uno de los Estados el libre y fácil acceso a los órganos jurisdiccionales de fondo y forma que los propios nacionales de ese Estado. Las personas jurídicas que estén presentes en los otros Estados se someterán a las leyes del Estado donde se encuentren, y las resoluciones serán reconocidas y ejecutadas en ambos Estados firmantes, pero el execuátur aplicable será el del Estado requerido. Como ejemplo puede se puede observar la Apelación Nº. 674/2013 de la Audiencia Provincial de Madrid, en la cual se somete a la Entidad Tunecina

---

<sup>35</sup> BOE núm. 256, de 25/10/2001, páginas 39150 a 39153, Referencia BOE-A-2001-19923, en vigor desde el 07/11/2000

<sup>36</sup> BOE núm. 52, de 01/03/2003, páginas 8238 a 8240, Referencia BOE-A-2003-4240, en vigor desde el 24/09/2001

del Aire Tunisair a un procedimiento, quedando sometida a la normativa española al estar presente en territorio español.

- República Dominicana, vigente desde el año 2003 y siendo efectivo desde su publicación en el BOE nº254, de 23 de octubre de 2003<sup>37</sup>, reconociendo a los ciudadanos de ambos países firmantes el libre acceso y disposición de los órganos judiciales del otro Estado firmante, en las mismas condiciones que sus nacionales y sometido a sus leyes, actuando en materias civil y mercantil. Estas condiciones también aplican a las personas jurídicas. Las sentencias serán reconocidas y ejecutadas en ambos Estados firmantes. Es el caso por ejemplo de la sentencia 143/2020 de la Audiencia Provincial de Valencia, en la cual reconoce el fondo de una sentencia de divorcio emitida en la República Dominicana, limitándose a dictar solamente sobre la cuestión en la que incide la sentencia, sin entrar a valorar las consideraciones del recurrente ya que si entrara se estaría extralimitando, por lo que el tribunal se limita a lo que incide la sentencia dominicana.
- Argelia, vigente desde el año 2005 y reconocido en el BOE nº103, de 1 de mayo de 2006<sup>38</sup>, por el que los nacionales de cada Estado firmante contarán con los mismo derechos personales y patrimoniales que cada Estado concede a sus nacionales. Esta protección es aplicable tanto a personas físicas como jurídicas. Por este convenio están exentos de legalización las sentencias de los órganos judiciales dependientes de los Ministerios de Justicia de ambos Estados, en materia tanto civil como mercantil. Se establecen unos requisitos y procedimientos para el reconocimiento y ejecución de las sentencias, y se regirán por la ley del Estado requerido. Como ejemplo, sirve mencionar el auto sobre el Recurso de Apelación Civil núm. 222/2020 tratando sobre el procedimiento de origen: Procedimiento de ejecución núm. 208/2019 de la Audiencia Provincial de Huelva, por en el cual se solicitaba la ejecución de una sentencia emitida en un tribunal de

---

<sup>37</sup> BOE núm. 254, de 23/10/2003, páginas 37882 a 37884, Referencia BOE-A-2003-19568, en vigor desde el 15/09/2003

<sup>38</sup> BOE núm. 103, de 01/05/2006, páginas 16888 a 16890, Referencia BOE-A-2006-7733, en vigor desde el 24/02/2005

Argelia y por la que en dicho auto, la Audiencia Provincial de Huelva considera competente a la jurisdicción española para la ejecución de dicha sentencia basándose en el convenio firmado entre ambos Estados.

- Mauritania, vigente desde el año 2006, publicado en el BOE nº267, de 8 de noviembre de 2006<sup>39</sup>, en el que se acuerda que los ciudadanos de ambos Estados contarán en el territorio de la otra parte firmante de los mismos derechos y protección jurídica que los nacionales de ese Estado. Se acuerda, además, el libre acceso a la justicia de ambos Estados, en juzgados establecidos por los Ministerios de Justicia de ambos Estados. Las sentencias de los juzgados de ambos Estados serán reconocidas de conformidad con el procedimiento previsto para cada una de ellas, y se registrarán por las leyes del Estado requerido. Un ejemplo puede ser el Auto sobre el recurso 138/04 de la Audiencia Provincial de Cádiz, sección Primera sobre una reclamación a de una empresa española a una de nacionalidad mauritana, en dicha sentencia se estima un embargo de un buque de bandera mauritana, la cual debe ser ejecutada en el país de bandera del buque, y, además, trata el asunto sobre las leyes españolas, otorgando los mismos derechos a la empresa mauritana que a las mercantiles de nacionalidad española

---

<sup>39</sup> BOE núm. 267, de 08/11/2006, páginas 38835 a 38837, Referencia BOE-A-2006-19347, en vigor desde el 26/11/2006



## Capítulo 3. LOS MÉTODOS DE RESOLUCIÓN NO JUDICIALES EN MATERIAL MERCANTIL: ARBITRAJE Y MEDIACION.

### 3.1 Arbitraje

A la hora de resolver una reclamación, como es un impago de una deuda ante un cliente, se puede resolver mediante la vía judicial, que se ha visto anteriormente, o por la vía extrajudicial.

A la hora de la resolución de estas reclamaciones o disputas entre ambas partes, se recomienda que se solucione por la vía extrajudicial, al ser considerada más “amistosa” que la vía judicial, siendo una forma más ágil y efectiva, al mismo tiempo que menos costosa que la vía judicial.

La particularidad<sup>40</sup> de esta vía extrajudicial es que ambas partes deben estar de acuerdo en la resolución de controversias o, a diferencia de la vía judicial en la que una parte puede acudir a ella unilateralmente, en la mediación o el arbitraje se exige que ambas las partes estén de acuerdo en acudir a esta vía, por lo que, si una de las partes no quiere acudir a la mediación o el arbitraje, esta forma de resolución de reclamaciones no será efectiva.

Esta vía de resolución puede acordarse entre las partes en una cláusula del contrato de compraventa para la resolución de reclamaciones. Si hay que reclamar un dinero a un cliente que no ha pagado en tiempo y forma por un desacuerdo o problema, se acudiría a esta vía extrajudicial para solucionar esta discrepancia para que se realicen las obligaciones contraídas tanto por cliente como por proveedor en el contrato.

En esta cláusula se puede estipular en concreto quién es el competente para la resolución de controversias. Puede ser un árbitro o tres, denominada tribunal, y pueden ser acordados con total libertad por los contratantes en el momento de la negociación del contrato.

---

<sup>40</sup> ARIAS LOZANO, D., “El arbitraje internacional”, Revista Jurídica de Castilla y León, N. 29, 15 de enero de 2013, Consultada agosto 2020, págs.. 249-264 Disponible en: [https://www.jcyl.es/web/jcyl/AdministracionPublica/es/Plantilla100Detalle/1215245063566/\\_/1284253339728/Reaccion](https://www.jcyl.es/web/jcyl/AdministracionPublica/es/Plantilla100Detalle/1215245063566/_/1284253339728/Reaccion)

El arbitraje permite que las partes tengan total libertad para determinar el modo de resolución de estas controversias. Pueden acogerse a un procedimiento específico establecido por unos organismos especializados en este arbitraje en el que la ley aplicable es la establecida en el lugar de sede del tribunal o corte elegida, pueden elegir libremente la ley aplicable y modificarla a su libre elección ajustándola a su caso concreto, o en último término, aun siendo un trabajo más específico y difícil, ambas partes pueden determinar sus normas de arbitraje, aunque esta opción, siendo admitida, es la menos recomendable por su alta carga de trabajo y el nivel de negociación que debieran llevar entre las partes para poder determinarlo, teniendo opciones ya determinadas y con un rigor legal contrastado.

Para realizar este arbitraje<sup>41</sup> o mediación hay organismos, con procedimiento establecido, que están especializados en la resolución de este tipo de controversias, pueden ser:

- La Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (CCI). La CCI, basada en París, fue fundada en 1923. Es probablemente la institución de arbitraje comercial internacional más conocida.
- La Corte de Arbitraje Internacional de Londres (LCIA). La LCIA, que está basada en Londres, Fundada en 1892 es la segunda institución de arbitraje internacional más importante en Europa (después de la CCI) y es internacionalmente conocida. La LCIA se ha asociado con instituciones arbitrales en Dubái (DIFC-LCIA), India (LCIA India) y Mauricio (LCIA-MIAC).
- El Centro Internacional para la Resolución de Disputas (ICDR). Asociación de Arbitraje Americana (AAA), que fue fundada en 1926, y es la institución de arbitraje más conocida en los EE. UU. La AAA administra un gran número de casos nacionales a través de su red de oficinas estadounidenses. El ICDR administra arbitrajes internacionales (de conformidad con su Reglamento de Arbitraje Internacional).

---

<sup>41</sup> LATHAM & WATKINS., "Guía sobre arbitraje internacional", 2013. Consultada agosto 2020 <https://www.lw.com/thoughtLeadership/2013-guide-to-international-arbitration-spanish-edition> (S.N)

Por otro lado, las opciones de un arbitraje no institucional, o como para parte de la doctrina se determina como derecho *ad hoc*, pueden ser según las normas de la UNCITRAL o según el derecho estatal acordado por las partes que es aplicable al contrato.

Algunas de las instituciones especializadas en este tipo de resolución de controversias de forma no institucional pueden ser:

- El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI, o ICSID por sus siglas en inglés). Ubicado en Washington D.C., y operando bajo los auspicios del Banco Mundial, el CIADI fue fundado por el Convenio de Washington de 1965 sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados. El CIADI trata exclusivamente controversias que surjan directamente de una inversión entre un Estado firmante y un nacional de otro Estado firmante. La competencia jurisdiccional se establece sobre la base del consentimiento, del contrato, de la legislación local sobre inversiones extranjeras del lugar donde se ubique la inversión o de los derechos precedentes de Tratados Internacionales.
- El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI, o ICSID por sus siglas en inglés). Creado en Ginebra en 1994 como una rama de la OMPI (a su vez una agencia de las Naciones Unidas), el Centro proporciona servicios de arbitraje y mediación (conforme a su propio reglamento) para controversias relativas a propiedad intelectual.
- la Comisión Internacional China de Arbitraje Económico y Comercial (CIETAC). Como la CIETAC tiende a ser la institución de arbitraje preferida por las partes chinas, las empresas que hacen negocios en China deberían probablemente incorporar provisiones de la CIETAC en sus acuerdos. La CIETAC es uno de los centros de arbitraje más activos en el mundo.

El procedimiento del arbitraje<sup>42</sup>, una vez acordado por ambas partes, generalmente suele llevar la siguiente estructura:

---

<sup>42</sup> LATHAM & WATKINS., "Guía sobre arbitraje internacional", 2013. Consultada agosto 2020 <https://www.lw.com/thoughtLeadership/2013-guide-to-international-arbitration-spanish-edition> (S.N)

1. Demanda de arbitraje, incluyendo al menos un resumen de las reclamaciones.
2. Contestación a la Demanda, que indicará cualquier Demanda reconvenicional eventual.
3. Réplica a la Demanda reconvenicional (si necesario).
4. Nombramiento del tribunal.
5. Audiencia preliminar en la que se establecen los pasos y el calendario del arbitraje.
6. Escrito de Demanda (si no ha sido ya entregado junto a la Demanda de arbitraje).
7. Escrito de contestación y de Demanda reconvenicional si no han sido ya entregadas junto a la contestación a la Demanda).
8. Escrito de contestación a la Demanda reconvenicional.
9. Comunicación de los documentos que sirven como prueba o de aquellos que entran dentro de las categorías (a menudo muy limitadas) solicitadas por la otra parte.
10. Intercambio de declaraciones de testigos (a veces seguidas de declaraciones de contradicción).
11. Intercambio de declaraciones de expertos (a veces seguidas de declaraciones de contradicción).
12. Reunión de expertos para estrechar las cuestiones a debate y declaración conjunta de asuntos acordados/en discusión.
13. Intercambio de Escritos antes de las audiencias.
14. Audiencias.
15. Escritos posteriores a las audiencias.
16. Laudo arbitral.

Una vez con este laudo arbitral, para poder hacerlo efectivo, se debe tener en cuenta la Convención de Nueva York<sup>43</sup> por el cual se reconoce la validez del arbitraje y su extensión. Por ello es muy importante, a la hora de decidir si acudir al arbitraje y elegir

---

<sup>43</sup> ARIAS LOZANO, D., "El arbitraje internacional", Revista Jurídica de Castilla y León, N. 29, 15 de enero de 2013, Consultada agosto 2020, págs.. 249-264. Disponible en: [https://www.jcyl.es/web/jcyl/AdministracionPublica/es/Plantilla100Detalle/1215245063566/\\_/128425339728/Reaccion](https://www.jcyl.es/web/jcyl/AdministracionPublica/es/Plantilla100Detalle/1215245063566/_/128425339728/Reaccion)

el tribunal al que someterse, ver si el Estado de la parte contraria es miembro de dicho Convenio, ya que, si no lo fuera, el laudo acordado al final de todo el procedimiento tendría una gran dificultad de ser reconocido y ejecutado por los tribunales del Estado de la parte contraria, produciendo la pérdida de su efectividad e idoneidad.

La Convención de Nueva York de 1958<sup>44</sup> sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras regula la ejecución de laudos arbitrales en más de 145 países en todo el mundo, sujeto sólo a ciertas limitaciones recogidas en la propia Convención. Para poder beneficiarse de la Convención generalmente es necesario que el laudo sea dictado en uno de los países firmantes.

Esta Convención recoge en su artículo 3 la obligación del cumplimiento y ejecución de los laudos emitidos en los Estados firmantes. En la misma Convención se recoge los supuestos por los que no será obligatorio la ejecución. Estas excepciones se aplicarán en el caso que una de las partes pruebe alguno de los supuestos establecidos para esta nulidad de la ejecución, como que sea un acuerdo contrario a la ley que regula el contrato, que haya falta de notificación a una de las partes, o que se compruebe por parte del juzgado que el motivo de la controversia no sea admitido por la ley para ser resuelto mediante arbitraje, etc.

### 3.2 Mediación.

A diferencia del arbitraje, la mediación<sup>45</sup> es una vía de resolución de controversias contractuales en la que ambas partes intentan llegar a un acuerdo de solución amistosa mediante un tercero. La gran diferencia respecto al arbitraje es que este tercero que intercede entre ambas partes no tiene potestad para aplicar una decisión final, ni tampoco tiene la capacidad jurídica para poder ser solicitada su ejecución por los tribunales.

---

<sup>44</sup> LATHAM & WATKINS., "Guía sobre arbitraje internacional", 2013. Consultada agosto 2020 <https://www.lw.com/thoughtLeadership/2013-guide-to-international-arbitration-spanish-edition> (S.N)

<sup>45</sup> SÁNCHEZ GARCÍA, R., JORDÁ GARCÍA, R., "La mediación, una solución a los conflictos derivados de la contratación internacional que fomenta la continuidad de las relaciones comerciales", Anales de Derecho número 31, 2013, págs. 19-55. Consultada en agosto 2020 <https://revistas.um.es/analesderecho/article/view/179951/152541>

Se puede decir que la mediación es un tipo de negociación entre ambas partes entre las cuales intercede un tercero neutral con una posición jerárquica al mismo nivel que busca ayudar a llegar a un acuerdo que solucione el conflicto.

La opción de poder optar por la mediación en la resolución de conflictos en las compraventas puede establecerse en una de las cláusulas del contrato, así ambas partes aceptan someter las disputas a mediación en caso de que ocurran.

El problema está en que, si entre ambas partes no consiguen llegar a un acuerdo para solucionar este conflicto, la reclamación estará avocada a acudir a la vía judicial. Esto no es extraño ni grave, ya siempre lo primero que se busca es una solución amistosa y rápida, lo que da la mediación, pero si no se consigue, acudir al arbitraje o a la vía judicial es la solución final como el último recurso.

El procedimiento<sup>46</sup> que se sigue en la mediación es que ambas partes hacen una propuesta del mediador que actuará entre ambas, identificándolo completamente, o puede estar establecido en el contrato en la cláusula de mediación.

Una vez acordado el mediador, se emplazarán ambas partes, pudiendo realizarse de forma telemática para así fuera más fácil para ambas partes, o si, por el contrario, se puede realizar de manera presencial si así lo acuerdan las partes.

En este procedimiento pueden acudir ambas partes, acompañados en su caso si lo desean de asistencia legal, o pueden acudir los representantes legales de ambos.

Una vez celebrado el encuentro, si se llega a un acuerdo, ambas partes dejarán constancia por escrito de este, o si no lo consensuaran, todavía tendrán la opción de acudir a un arbitraje o a la vía judicial.

### 3.3 Comparativa entre mediación y arbitraje.

La mediación y el arbitraje son las formas de solución de controversias por vía extrajudicial. Se recomienda siempre acudir preferiblemente a estas vías y tomar como último recurso la vía judicial. Esto se recomienda por varios motivos:

---

<sup>46</sup> RODRÍGUEZ, L.F., *Mediación comercial internacional*, Dykinson, Madrid, 2016.

Aunque ambas opciones tratan con un tercero que interviene entre las partes, ésta tiene diferente posición según el procedimiento que se trate, pues en el arbitraje tendrá una posición de superioridad mientras que en la mediación tiene una posición intermedia entre las partes.

En la mediación este tercero independiente tiene como objetivo entablar una negociación entre ambas partes para llegar a un acuerdo. Por el contrario, en el arbitraje, este tercero (o árbitro) tomará una posición similar a la de un juez, decidiendo sobre la reclamación escuchando las alegaciones de ambas partes, pero sin tener su decisión la carga jurídica de una sentencia judicial.

Estas opciones tienen a su favor la rapidez con la que se puede obtener una solución a la controversia surgida entre las partes, ya que siempre será un procedimiento más rápido y ágil que uno judicial, y, además, de tener unos costes más económicos que la vía judicial.

Por último, siempre es recomendable optar por una vía amistosa para la solución de las discrepancias que puedan aparecer en la ejecución de los contratos, por ello se recomienda optar por la vía extrajudicial, dejando la vía judicial en último término en caso de que la solución ya no pueda obtenerse de forma amistosa.

## CAPITULO 4. CASOS PRÁCTICOS.

Una vez visto las distintas opciones con las que se cuenta para poder hacer una reclamación, se procede a desarrollar, desde un enfoque práctico, los distintos procedimientos explicados, tanto en vía judicial como extrajudicial, teniendo en cuenta el ejemplo del capítulo 1.

### 4.1 Procedimiento de Escasa Cuantía

La empresa A, con sede en Murcia - España, acuerda una venta de productos del mar congelados con la empresa B, de nacionalidad italiana, para que entregue un pedido de 100Kg en sus almacenes frigoríficos sites en Velsen – Holanda. El importe de la venta se acuerda en base al INCOTERM 2010 DDP Holanda, por un importe de 3500€, acordando el pago mediante transferencia bancaria del importe de la factura a los 30 días de la entrega en el almacén acordado.

Pasado el tiempo, y llegada la factura a su vencimiento, la empresa A reclama a la empresa B el pago, a lo que recibe es una respuesta evasiva, pidiendo una prórroga para efectuar el pago.

Tras varios meses de prórrogas y tratando de llegar a una solución amistosa con el cliente, la empresa A decide reclamar por vía judicial el importe de dicha factura; para ello comienza los tramites establecidos por la UE para la reclamación de deudas de escasa cuantía en operaciones transfronterizas entre empresas nacionales de Estados miembros.

Para ello comienza el procedimiento cumplimentando el formulario de reclamación en el portal de e-Justicia de la UE, y presentándolo ante el tribunal competente del Estado Holandés, que reconocerá la operación al ser donde se entregó la mercancía. En este proceso, aportando la documentación completa de la venta, no requerirá sentencia de ejecución ni reconocimiento para poder interponerla, que es lo que caracteriza la agilidad de este procedimiento. Si aportara la documentación errónea o fuera necesario aportar más documentación, el juez podrá requerir que se subsanen dichas



deficiencias, las cuales se podrán presentar con el formulario expreso, que también está en el mismo portal de e-Justicia de la UE.

Una vez presentada, se notificará a la empresa B la demanda de requerimiento de pago, y se le indicará un plazo no superior a 30 días para personarse ante el juzgado en dicha reclamación y pueda presentar sus alegaciones.

Una vez presentada la contestación a la demanda, ambas partes deberán aportar sus pruebas al juzgado para que éste así pueda comprobar ambas versiones, y si fuera necesario, celebrar una vista oral, en la que ambas partes pueden estar por videoconferencia, aunque no es obligatorio.

Tras esto, el juzgado dictará sentencia y si falla a favor de la empresa A, ésta podrá acudir a los juzgados italianos, que son los de la nacionalidad de la empresa B y podrá solicitar directamente la ejecución de la sentencia, sin tener que justificar ante el juzgado la procedencia y competencia del fondo de la reclamación, como ocurriría en cualquier procedimiento judicial.

#### 4.2 Procedimiento monitorio europeo.

Siguiendo el ejemplo anterior, supongamos que tras un primer envío de prueba de 100Kg, la empresa A acuerda con la empresa B un contrato de compraventa de pescado congelado de una carga entera de unos 22.000Kg por un valor de 140.000€ en condiciones de INCOTERMS 2010 DDP Holanda, acordando un plan de pagos de 30% a la firma, 40% a la entrega y el 30% restante a 30 días, después de la entrega de la mercancía. Tras pagar el anticipo, cuando la empresa B debe realizar el 2º pago, dice que pagará juntos el 2º y 3er pago juntos a los 30 días desde la entrega.

Tras vencer la última fecha de pago y la empresa B no hacer frente a los pagos acordados, la empresa A, y al ver que no hay posibilidad de solución amistosa, decide demandar a la empresa B. En este caso, se acuerda entre ambas partes que los juzgados competentes son los juzgados de Murcia (España), por lo que se deberá interponer la demanda en Murcia.

Para ello se debe interponer al vencimiento, cumplimentando los formularios del portal de la e-Justicia de la UE y realizando el abono de las correspondientes tasas. La empresa A podrá presentar el formulario por vía telemática en dichos juzgados o podrá entregarlos en el registro de los juzgados de Murcia. En este punto, la empresa A deberá aportar toda la documentación y las pruebas pertinentes, y si no lo hiciera, o lo hiciera de forma errónea, el juzgado le dará un plazo no superior a 10 días a la empresa A para que así lo haga.

Una vez admitida a trámite, el juzgado notificará a la parte contraria la interposición de la reclamación, y le dará un plazo para poder oponerse a esta reclamación, y a su vez, valorará la procedencia de la reclamación por parte de la empresa A.

Si el juzgado lo estimase procedente, expedirá un certificado por el cual la empresa A podrá ejecutar dicha reclamación dentro de los 30 días siguientes de su otorgamiento. Esto se hará si la empresa B no se opone, o si se determina que, tras la oposición de la empresa B, el juzgado le diera la razón a la empresa A.

Con este certificado, la empresa A podrá ir a los tribunales italianos para pedir su ejecución y así poder recibir el pago de esa deuda por los medios que se estimen oportunos.

#### 4.3 Demanda por vía judicial ante los tribunales de terceros Estados.

La empresa A, de nacionalidad española, realiza un contrato de compraventa con una empresa sita en China para la venta de productos del mar congelados, por un importe de 180.000 USD en base al INCOTERM CIF Shanghái. En el contrato ambas partes no acuerdan régimen legal alguno y acuerdan un medio de pago de 30 días desde la llegada de contenedor a puerto de destino.

Llegado el momento, la mercancía es despachada y la empresa China no paga el importe del contrato alegando falta de liquidez y que necesita vender la mercancía para poder pagar. Por lo que la empresa A decide demandar por vía judicial a la empresa China.

En este caso, los juzgados competentes serían los juzgados españoles de la ciudad del puerto de salida de la mercancía; si, en este caso, salió por el puerto de Vigo, los tribunales competentes serán los de esta ciudad. El motivo de esto es porque la mercancía se vendió en condiciones según el INCOTERM CIF, por lo que no se considera que la mercancía esté en territorio chino, aunque esté en su puerto, hasta que no haya procedido al despacho del contenedor por parte de las Autoridades Chinas.

A continuación, se debe comprobar si hay algún tipo de acuerdo entre España y China a efectos judiciales, y en efecto lo hay desde el año 1992 en materia civil y mercantil. Por tanto, la empresa China puede estar representada y puede tener asistencia en los juzgados españoles, y los tribunales chinos pueden ejecutar una sentencia de un juzgado español.

Por lo que una vez visto esto, la empresa A procede a interponer una demanda en los juzgados de lo mercantil de Vigo contra la empresa China reclamando su deuda.

Tras varios meses, y una vez se admita a trámite, se procederá a notificar a la empresa China una notificación sobre la demanda de reclamación de pago que ha sido interpuesta contra ellos. Para contestar, sabiendo de la lentitud ya de por sí de los procedimientos nacionales, en uno internacional hemos de tener en cuenta que los plazos no van a ser rápidos.

Una vez recibida la contestación a la demanda por parte de la empresa China, el juzgado determinará la fecha para la celebración de una vista para escuchar a ambas partes, y si fuera preciso hacer cualquier prueba aclaratoria no fechará la vista hasta la realización de dicha prueba.

Entre medias, normalmente suele haber antes de la contestación de la demanda, una serie de escritos y reclamaciones de la procedencia del juzgado, ya que siempre es preferible litigar en tu juzgado nacional, por lo que se entendería que la empresa china, y más siendo la entrega en puerto chino, intentará que se litigue en los juzgados chinos.

Una vez celebrada la vista, dictada sentencia, y tratados todos los recursos que se pudieran interponer por ambas partes, si los juzgados españoles dictaminan una sentencia favorable a la empresa A, esta podrá ir a los juzgados chinos a pedir su ejecución en virtud del acuerdo entre España y China que hablamos anteriormente, y con la cual podrá reclamar su pago mediante los instrumentos que la sentencia determine.

#### 4.4 Procedimiento de arbitraje internacional

La empresa A de nacionalidad española firma un contrato de compraventa con la empresa B de nacionalidad de ecuatoriana para la adquisición de pescado congelado de este origen para importarlo a Europa. El importe de este contrato se acuerda en 80.000USD en condiciones de INCOTERMS 2010 CIF Puerto de Vigo (España). Ambas partes acuerdan que el contrato se regirá, en caso de disputa, por a la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional.

A la hora de la importación cuando la empresa A recibe la mercancía, comprueba que el pescado viene quemado por el mal empaquetado y el exceso de frío, lo cual provoca una merma en el pescado, e incluso obligando a desechar una parte del total del pescado por ser completamente inservible.

Por ello, la empresa A reclama un abono o compensación a la empresa B, teniendo ambas partes estimaciones diferentes del montante total de las pérdidas ocasionadas, por lo que entre ambas partes no hay acuerdo para dicho abono y acuerdan solucionarlo por el arbitraje tal y como estaba establecido en el contrato.

Para ello, la empresa A comienza interponiendo una demanda a la empresa B ante la Cámara de Comercio Internacional (CCI), incluyendo al menos un resumen de sus reclamaciones.

Una vez la CCI admite a trámite la demanda, notificará a la empresa B que formalmente conteste a la demanda de arbitraje y se persone en el procedimiento.

Una vez personadas ambas partes en el procedimiento, la CCI nombrará al tribunal que será competente para mediar en esta reclamación. Y una vez nombrada, organizará una audiencia preliminar para comunicar a ambas partes los pasos que se van a dar y establecer un calendario de actuaciones.

En este momento, ambas partes deben formular sus alegaciones con la información lo más completa posible, aportando pruebas que cada una de las partes estimen para la defensa de sus intereses, así como el intercambio de declaraciones de los posibles testigos que pudieran intervenir en el procedimiento.

Una vez aportados los escritos y las pruebas, se reunirá un grupo de expertos para valorar el fondo del asunto e intentar ofrecer una declaración conjunta del asunto en disputa.

Después se celebra la audiencia, practicando delante del tribunal las declaraciones, y aportando y explicando las pruebas pertinentes, dando la oportunidad a las partes para que puedan aportar algún escrito de conclusión posterior a la audiencia.

Tras este proceso, el tribunal procederá a notificar su laudo a las partes, otorgando a la parte beneficiada la potestad de poder reclamarle a la perjudicada.

En este punto viene a tomar total importancia la planificación jurídica de las partes, ya que todo este proceso puede quedar inútil si el Estado de la parte perjudicada no forma parte del Convenio de Nueva York por el cual se reconocen y dan potestad para ejecución a los laudos arbitrales. En este caso, si el tribunal le diera la razón a la empresa A, ésta podrá acudir a los tribunales ecuatorianos y exigir el cumplimiento de este laudo arbitral.

## CONCLUSIONES

Cuando una empresa opera en mercados internacionales pueden ocurrir gran variedad de situaciones diversas en la realización de su actividad. Ante la ya de por sí difícil tarea de ejecutar los planes comerciales y la búsqueda de nuevas oportunidades para el crecimiento de la empresa, se le añade la dificultad de un entorno tan diverso como es el comercio internacional, ya que se enfrenta a gran variedad de culturas, grandes distancias con los clientes o proveedores, o el gran conglomerado normativo, pues cada país con sus propias leyes hace que tenga más complejidad si cabe la realización de operaciones comerciales.

Ante estas situaciones, cobra una vital importancia una preparación legal y contractual por parte de la empresa para poder realizar estas operaciones de manera segura y anteponiéndose ante cualquier eventualidad que pueda ocurrir. Por ello debe establecer planes de actuación ante posibles impagos, y saber qué hacer en cada momento. Estos planes tienen varios puntos según el momento del proceso de compraventa, de los que podemos concluir:

**Primero:** Una empresa cuenta con infinidad de herramientas que con carácter previo pueden facilitar el trabajo a la hora de realizar una importación o una exportación. Herramientas como los tipos de pago mediante una carta de crédito o con un confirming, o la información y el seguro de una operación comercial mediante una póliza de caución, son ejemplos de las opciones que previa a la ejecución del contrato la empresa puede utilizar para defender sus intereses ante problemas del ámbito mercantil.

**Segundo:** Si en el caso de que llegara el punto de un impago, la empresa como se ha expuesto, tiene diferentes formas de poder reclamar este pago. Ante un impago, siempre se recomienda optar en primer término por una solución amistosa, ya sea negociando directamente con el cliente, y si hubiera algún tipo de discrepancia, poder optar por vías extrajudiciales para poder solucionarlas, bien sea la mediación o acudir a una corte de arbitraje internacional.

**Tercero:** Si el cliente no acepta una vía amistosa negociando o acudiendo a cualquiera de las opciones extrajudiciales, o directamente no atiende a nuestras peticiones de solución amistosa, la empresa puede acudir a una vía judicial para intentar solucionar este problema y reclamar el impago al cliente. Para ello hay que tener en cuenta, como se ha analizado, qué características tiene el contrato para poder escoger la vía judicial, características como la nacionalidad del cliente, el importe de la factura, el fuero que rige el contrato o el lugar de entrega de la mercancía son algunos de los factores a tener en cuenta.

**Cuarto:** Con estas herramientas legales, tanto de uso previo como posteriores a la ejecución del contrato de compraventa internacional, la empresa puede operar perfectamente en los mercados globales, teniendo especial consideración en la importancia que tiene un buen trabajo legal previo para que la empresa pueda hacerlo con mayor seguridad.

**Quinto:** Las empresas españolas corren grandes riesgos en el cobro de sus operaciones con compradores extracomunitarios. Hay una gran diferencia normativa entre operar dentro de la Unión Europea y con terceros Estados. Por tanto, el aseguramiento legal previo de las operaciones mercantiles internacionales tiene una mayor importancia a la hora de realizarlas con clientes o proveedores de terceros Estados, ya que cuando se opera con uno de estos Estados, la normativa es más diversa, por lo que se recomienda operar con una mayor cautela y realizando un trabajo previo más profundo para evitar posibles problemas que puedan surgir en el transcurso de las operaciones.

## Bibliografía Consultada.

### 1. Manuales

DOMÍNGUEZ RUIZ, L., *Reclamación de deudas transfronterizas*, Aranzadi, Thomsom Reuters, Cizur Menor, Navarra, 2013

CALVO CARAVACA, A-L., CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., *Derecho del Comercio Internacional*, Editorial Colex, Madrid, 2012.

CALVO CARAVACA, A-L., CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., CEBRIÁN SALVAR, A., LORENTE MARTÍNEZ, I., *Codex del Derecho Internacional Privado, Materiales de Derecho Internacional Privado europeo y español*, Quinta Edición, Madrid; Murcia: [s.n.], 2020.

CALVO CARAVACA, A-L., CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., *Derecho internacional privado*, 18ª edición, Comares, Granada, 2018.

CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., *La ley aplicable a los contratos internacionales: El reglamento Roma I*, Editorial Colex, Majadahonda (Madrid), 2009

GISPert POMATA, M., DÍEZ RIAZA, S., CARRETERO GONZÁLEZ, C., GONZÁLEZ-CHOREN RESPALDIZA, V., *Los procesos para el cobro de deudas: monitorio, cambiario, monitorio europeo y europeo de escasa cuantía*. Cizur Menor, Civitas-Thomson Reuters, Navarra, 2010.

GÓMEZ AMIGO, L., *Derecho procesal civil europeo*, Volumen III. *Tutela judicial del crédito en la Unión Europea*, Aranzadi, Thomsom Reuters, Cizur Menor, Navarra, 2011.

GONZÁLEZ CANO, M.I., *El proceso monitorio europeo: el reglamento (CE) nº1896/2006, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de*



2006, por el que se establece un proceso monitorio europeo, Tirant lo Blanch, Valencia, 2008.

LATHAM & WATKINS., *Guía sobre arbitraje internacional*, 2013.  
<https://www.lw.com/thoughtLeadership/2013-guide-to-international-arbitration-spanish-edition> (S.N.)

MAGRO SERVET, V., *Guía práctica de la Ley de Enjuiciamiento civil: adaptada a las leyes 4/2011, de 24 de marzo, de los procesos europeos monitorio y de escasa cuantía, y 37/2011, de 10 de octubre, de medidas de agilización procesal*, La Ley, Las Rozas (Madrid), 2012.

MENDULIZA RODRÍGUEZ, J., *Materiales de Tributación Internacional para el Grado en Derecho*, 2017. (S.O.D)

ORTEGA GIMÉNEZ, A., HEREDIA SÁNCHEZ, L., *Materiales de Derecho Internacional Privado para el Grado en Derecho*, Difusión Jurídica, Madrid, 2018.

ORTEGA GIMÉNEZ, A., HEREDIA ORTIZ, P., PELLICER MOLLA, I., *Empresa y reclamación de deudas internacionales*, Editorial Aranzadi, Cizur Menor, Navarra, 2018

ORTEGA GIMÉNEZ, A., *Contratación internacional práctica: Como evitar los "riesgos contractuales" en el comercio internacional*, ICEX, Madrid, 2013.

ORTEGA GIMÉNEZ, A., *El contrato de franquicia internacional*, ICEX, Madrid, 2010.

ORTEGA GIMÉNEZ, A., *Contratación internacional de agentes comerciales*, ICEX, Madrid, 2012.

ORTEGA GIMÉNEZ, A., *El contrato de compraventa internacional de mercaderías*, ICEX, Madrid, 2008.

ORTEGA GIMÉNEZ, A., *Selección y contratación de distribuidores en el exterior*, ICEX, Madrid, 2008.

RODRÍGUEZ, L.F., *Mediación comercial internacional*, Dykinson, Madrid, 2016.

## 2. Artículos

ARIAS LOZANO, D., “El arbitraje internacional”, *Revista Jurídica de Castilla y León*, N. 29, 15 de enero de 2013, págs. 249-264. Disponible en: [https://www.jcyl.es/web/jcyl/AdministracionPublica/es/Plantilla100Detalle/1215245063566/\\_/1284253339728/Redaccion](https://www.jcyl.es/web/jcyl/AdministracionPublica/es/Plantilla100Detalle/1215245063566/_/1284253339728/Redaccion)

CARRASCOSA GONZÁLEZ, J., “Eclipse total del corazón (total eclipse oftheheart). Contrato de compraventa de mercaderías y falta de pago: demandado con sede en Singapur. Anotaciones creativas al AAP Barcelona 23 mayo 2019.”, *Accursion DIP Blog*, Julio 2019. Consultada en agosto de 2020 Disponible en: <http://accursio.com/blog/?p=943>

DOMINGUEZ RUÍZ, L., “La reforma de los procesos europeos de escasa cuantía y monitorio: Reglamento (UE) 2015/2421, de 16 de diciembre de 2015.” *Revista Española de Derecho Europeo* 59 julio – septiembre 2016 Págs. 77-101. Consultada en agosto 2020.

REQUEJO ISIDRO, M., “La ejecución sin execuátur. Reflexiones sobre el reglamento Bruselas I Bis, capítulo III”, *Revista Española de Derecho Internacional* Vol. 67, No. 2 (julio-diciembre 2015), págs. 49-82. Consultada en agosto 2020.

SÁNCHEZ GARCIA, R., JORDÁ GARCÍA, R., “La mediación, una solución a los conflictos derivados de la contratación internacional que fomenta la continuidad de las relaciones comerciales”, *Anales de Derecho* Número 31, 2013, págs. 19-55. Consultada en agosto 2020. Disponible en: <https://revistas.um.es/analesderecho/article/view/179951/152541>

