

## # INFORME

# Cláusulas de sumisión en los contratos marítimos



SARA RECATALÁ CHORDÁ  
SOCIA FUNDADORA MA ABOGADOS

Seguro que muchos de nuestros lectores, siendo como son del sector, cuando hayan leído el título de este artículo habrán pensado que, dado lo frenético que es el día a día del "shipping", que bastante tengo con sobrevivir como para tener que leerme la letra pequeña.

Y, sin duda, tienen mucha razón. Pero la realidad es que "la letra pequeña importa" y cuando, por desgracia sucede algún siniestro o problema grave, no haberla tenido en cuenta, provoca que los daños sean gravísimos.

Un caso paradigmático son las cláusulas de sumisión de los contratos marítimos. Es decir, donde el contrato dice qué ley y qué tribunal o corte arbitral va a resolver el tema si finalmente se produce un pleito.

En definitiva, lo que pretendemos en estas breves líneas es dar algunos consejos prácticos que, bien empleados, pueden prevenir vernos atrapados en un pleito lejano, con leyes que desconocemos y con abogados carísimos y con posibilidad de condenas igualmente grandes. Y, ya lo anunciamos, no hace falta leer la letra pequeña para poder seguirlos.

## 1. El caso de los conocimientos de embarque o seawaybills

En este supuesto, no existe ninguna posibilidad de negociar con la naviera la cláusula de sumisión. Es decir, se tiene que aceptar lo que nos propongan.

Sin embargo, el primer consejo práctico que podemos dar

es que miren si el país donde nos lleva la cláusula está dentro del Espacio Económico Europeo o no. Porque si no es así, por ejemplo, porque someta al Reino Unido, el art. 468 de la Ley de Navegación Marítima da buenos argumentos para considerar que dicha cláusula no es válida y que, por tanto, no se deba litigar, por ejemplo, en Reino Unido.

El segundo consejo, es comprobar si aparecemos formalmente en el conocimiento de embarque o no. Porque, frente a una cierta tendencia a pensar lo contrario, sino aparecemos, tenemos también posibilidad de contestar que dicha cláusula de sumisión nos pueda ser de aplicación.

## 2. Contratos marítimos donde sí que hay negociación entre las partes

Aquí sí que cobra mucha más importancia el tener en cuenta las cláusulas de sumisión. Es



## ALIADOS JURÍDICOS

cierto que en Derecho marítimo parece que es imposible salir de la aplicación del Derecho inglés y de la jurisdicción a Londres. Pero, nuevamente, estamos ante una apariencia errónea.

En este sentido, suele ser muy efectivo en la negociación con la otra parte poner de manifiesto tres extremos: (i) El primero, y más efectivo, que litigar en España es muchísimo más barato que litigar en Londres; (ii) el segundo, es que España cuenta con una legislación muy moderna de 2014 que cumple con los estándares más avanza-

dos en la materia; (iii) y el tercero es que contamos con Jueces especializados.

Este dato es si cabe más importante porque, en Derecho marítimo, cada varios años se producen megasiniestros donde, si uno se ve atrapado en un pleito o arbitraje en Londres, puede no sólo perder grandes cantidades de dinero en las posibles condenas, sino también incurrir en grandísimos costes legales.

Ahora entenderán nuestros lectores porque "la letra pequeña importa".

30 AÑOS **Diario del Puerto**  
PUBLICACIONES

CON LA GARANTÍA DE  
GRUPO **Diario Diario**  
Editorial

**2023**

La familia logística tiene un especial propio en **Diario del Puerto** Publicaciones y ese es: **Navidad**.

¿Por qué? Porque la publicación es una plataforma en la que empresas, instituciones, asociaciones y profesionales vinculados con el sector logístico hablan de sus proyectos más solidarios al mismo tiempo que felicitan las fiestas. De hecho, todos los años, más de un centenar de empresas aprovechan este espacio para desear todo lo mejor al colectivo del transporte y la logística.

Reportajes con calidez humana y un relato navideño original y único de Miguel Jiménez, director de Diario del Puerto, completan el contenido de este especial que verá la luz el 22 de diciembre.

Consultas y reservas de espacios:  
[sas@grupodiario.com](mailto:sas@grupodiario.com)