COMISIÓN EUROPEA

Bruselas, 11.10.2011
COM(2011) 636 final

COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL PARLAMENTO EUROPEO, AL CONSEJO, AL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO Y AL COMITÉ DE LAS REGIONES

UNA NORMATIVA COMÚN DE COMPRAVENTA EUROPEA PARA FACILITAR LAS TRANSACCIONES TRANSFRONTERIZAS EN EL MERCADO ÚNICO

1. CONTEXTO

La creación de un mercado único de 500 millones de consumidores es una de las más importantes realizaciones de la Unión Europea. Las libertades fundamentales instauradas en su seno confieren a las empresas y a los ciudadanos el derecho a circular y a interactuar libremente en una Unión sin fronteras. La progresiva reducción de las barreras entre los Estados miembros de la Unión ha aportado numerosos beneficios para los ciudadanos, entre ellos la libertad de viajar, estudiar y trabajar en el extranjero. En tanto consumidores, los ciudadanos disfrutan de una serie de ventajas económicas, por ejemplo tarifas aéreas más baratas y tarifas de itinerancia en la telefonía móvil, así como la posibilidad de acceder a una mayor variedad de productos. Los comerciantes pueden expandir sus actividades a otros Estados miembros, importando o exportando bienes, prestando servicios o estableciéndose en el extranjero. De esta forma, podrán beneficiarse de las economías de escala y de las mejores oportunidades de negocios que ofrece el mercado único.

Con todo, pese a estos éxitos abrumadores, siguen existiendo barreras entre los Estados miembros de la UE. Los ciudadanos y las empresas no siempre pueden aprovechar todo el potencial que encierra el mercado único y, más en concreto, el comercio transfronterizo. Muchas de estas barreras estriban en las disparidades que existen entre los ordenamientos jurídicos nacionales. Las diferencias entre los regímenes contractuales de los veintisiete Estados miembros de la UE constituyen uno de los principales escollos al comercio transfronterizo.

Todas las transacciones económicas se basan en contratos, lo que explica por qué las divergencias entre las normas relativas a la celebración o la resolución de un contrato, los remedios en caso de suministro de un producto defectuoso o los intereses pagaderos en caso de mora en el pago afectan cada día tanto a los comerciantes como a los consumidores. Para los primeros, estas diferencias generan complejidad y costes adicionales, especialmente cuando desean exportar sus productos y servicios a otros Estados miembros de la UE; para los segundos, complican sus compras en el extranjero, una situación que se deja sentir especialmente en el contexto de las compras en línea.

- Dificultades a las que han de hacer frente los comerciantes como consecuencia de la existencia de diferentes Derechos contractuales

La existencia de obstáculos relacionados con el Derecho contractual puede tener un impacto negativo en las empresas que se plantean la posibilidad de emprender intercambios comerciales en un contexto transfronterizo y puede tener un efecto disuasorio a la hora de penetrar en nuevos mercados. Una vez que decide vender sus productos a consumidores o empresas establecidas en otros Estados miembros, el comerciante se ve confrontado a un entorno jurídico complejo, caracterizado por la diversidad de los Derechos contractuales en vigor en la UE. Una de las primeras medidas que deberá tomar es averiguar cuál es la ley aplicable al contrato. Si se aplica una ley extranjera, el comerciante tendrá que familiarizarse con sus disposiciones, recabar asesoramiento jurídico y, eventualmente, adaptar el contrato a esa ley extranjera. Si ejerce su actividad en línea, también puede verse obligado a adaptar su sitio *web* para que sea conforme a los requisitos obligatorios aplicables en el país de destino. Los comerciantes clasifican la dificultad que entraña investigar las disposiciones de una ley

extranjera en primer lugar entre los obstáculos a las transacciones entre empresas y consumidores y en tercer lugar para las transacciones entre empresas[1].

Superar estos obstáculos entraña costes de transacción. Estos costes tienen mayor incidencia en las pequeñas y medianas empresas (PYME), en particular las microempresas y las pequeñas empresas, pues el coste que supone penetrar en varios mercados extranjeros es particularmente elevado en relación con su volumen de negocios. Así, los costes de transacción que supondría para una microempresa exportar sus bienes a otro Estado podrían ascender al 7 % de su volumen de negocios anual, llegando al 26 % si tiene intención de exportar a cuatro Estados miembros[2]. El valor de los intercambios no realizados cada año entre los Estados miembros como consecuencia de las diferencias entre las normativas contractuales nacionales se puede cifrar en 26 000 millones EUR[3].

- Dificultades a las que han de hacer frente los consumidores como consecuencia de la existencia de diferentes Derechos contractuales

El 44 % de los consumidores opina que la incertidumbre acerca de los derechos que les asisten ejerce un efectos disuasorio a la hora de efectuar compras en otros países de la UE[4]. Mientras que un tercio de los consumidores consideraría la posibilidad de efectuar compras en línea en otro país de la UE si se aplicaran normas europeas uniformes[5], en la actualidad lo hace solo un 7 %[6]. Sus principales preocupaciones radican en saber de qué remedios dispondrían en caso de que surjan problemas y cuáles son sus derechos cuando efectúan compras en otro país. Por otra parte, los consumidores que tienen confianza y buscan proactivamente productos en toda la UE, especialmente en línea, ven a menudo como el comerciante les deniega la venta o la entrega. En un periodo de un año, al menos 3 millones de consumidores tuvieron experiencias de este tipo. En la práctica, los intentos de comprar en línea productos en un contexto transfronterizo a menudo no prosperan[7] y no es extraño que los

---

1 Eurobarómetro 321 sobre el Derecho contractual europeo en las operaciones con consumidores, de 2011, p. 19, y Eurobarómetro 320 sobre el Derecho contractual europeo en las operaciones entre empresas, de 2011, p. 15. Esta situación contrasta con la de los Estados Unidos de América. A pesar de la existencia de distintos regímenes de Derecho contractual en los cincuenta Estados federados, un comerciante establecido en Maryland, por ejemplo, puede vender fácilmente sus productos a un consumidor con domicilio en Alaska, pues en virtud de la legislación estadounidense, solo tiene que tener en cuenta las normas de Derecho contractual aplicable en Maryland, sin tener que preocuparse por las disposiciones vigentes en Alaska. Además, gracias al Código Mercantil Uniforme *(Uniform Commercial Code)* se ha registrado una fuerte convergencia entre los regímenes de Derecho contractual de los diferentes Estados. Para los comerciantes estadounidenses, el espacio económico que forman los cincuenta Estados federados constituye mucho más un mercado interior desde el punto de vista del Derecho contractual que la Unión Europea de veintisiete Estados miembros para los comerciantes europeos.

2 Estimación basada en las respuestas dadas por las empresas a una encuesta del panel PYME relativa a la incidencia del Derecho contractual europeo, disponible en: http://ec.europa.eu/justice/contract/files/report_sme_panel_survey_en.pdf y en estadísticas estructurales sobre las empresas de Eurostat.

3 Eurobarómetro 320, sobre el Derecho contractual europeo en las operaciones entre empresas, pp. 24 y 25.

4 Eurobarómetro 299a, Actitudes hacia el comercio transfronterizo y la protección de los consumidores, p. 10.

5 Eurobarómetro 299a, p. 14.

6 Eurobarómetro 299, Actitudes de los consumidores hacia el comercio transfronterizo y la protección de los consumidores, p. 13.

7 SEC(2010) 385, tercera edición del Cuadro de Indicadores de los Mercados de Consumo, p. 9. De un estudio en el que compradores encubiertos trataban de efectuar cerca de 11 000 transacciones de prueba

consumidores reciban mensajes de este cariz: «Lo sentimos. Este producto no está disponible en su país de residencia.»

El objetivo de la Comisión es eliminar los escollos que siguen obstaculizando el comercio transfronterizo, ayudar a los comerciantes en sus transacciones y facilitar a los consumidores las compras en el extranjero. La experiencia demuestra que el comercio bilateral entre países cuyos sistemas jurídicos tienen un origen común —como el Derecho consuetudinario o la tradición jurídica escandinava— es un 40 % superior a los intercambios comerciales entre dos países que carecen de este rasgo común[8]. A la vista de esta constatación, la Comisión Europea incluyó un instrumento jurídico de Derecho contractual europeo en su programa de trabajo para 2011[9], tal y como se indicaba, a la atención del Parlamento Europeo, en una carta dirigida por el Presidente José Manuel Barroso al Presidente del Parlamento Europeo, Jerzy Buzek[10]. La necesidad de suprimir los obstáculos que generan las diferencias en materia de Derecho contractual está expresamente reconocida en la *Estrategia Europa 2020*[11] y en una serie de documentos estratégicos de la UE, entre los que cabe destacar el *Plan de acción por el que se aplica el programa de Estocolmo*[12]; la *Agenda Digital para Europa*[13], que prevé un instrumento de Derecho contractual de carácter facultativo como una de sus acciones clave para promover la economía digital; *la revisión de la* «Small Business Act» *para Europa*[14], que tiene por objeto afrontar los obstáculos, en particular los relacionados con el Derecho contractual, que merman el potencial de crecimiento de las PYME; y *el Acta del Mercado Único*[15], que propugna la idea de un instrumento jurídico que facilite las operaciones transfronterizas. Además, el *Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento*, que inauguró el primer Semestre Europeo, destacó el potencial que encerraría un instrumento jurídico de Derecho contractual europeo para estimular el crecimiento y el comercio en el mercado

---

se desprende que el 61 % de las tentativas de comprar productos en el extranjero se habrían saldado con un fracaso. En el 50% de los casos, los comerciantes se negaron a prestar sus servicios en el país del consumidor.

8 A.Turrini and T. Van Ypersele, *Traders, courts and the border effect puzzle*, Regional Science and Urban Economics, 40, 2010, p. 82.

9 COM(2010) 623 final, de 31.3.2010, p. 7.

10 Véase http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/10/393&format=HTML&aged=0&language=ES&guiLanguage=es

11 Comunicación de la Comisión, «Europa 2020: Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador», COM(2010) 2020 final de 3.3.2010, p. 21. Véase igualmente el Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento, anexo I, informe sobre los avances de la Estrategia «Europa 2020», COM(2011) 11 - A1/2, p. 5.

12 Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, Garantizar el espacio de libertad, seguridad y justicia para los ciudadanos europeos, Plan de acción por el que se aplica el programa de Estocolmo, COM(2010) 171 final, 20.4.2010, p. 5 y p. 24.

13 Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, una Agenda Digital para Europa, COM(2010) 245 final, 26.8.2010, p. 13 y p. 37.

14 Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, revisión de la *«Small Business Act»* para Europa, COM(2011) 78 final, 23.2.2011, p. 11 y p. 13.

15 Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, Acta del Mercado Único, Doce prioridades para estimular el crecimiento y reforzar la confianza, «Juntos por un nuevo crecimiento», COM(2011) 206 final, 13.4.2011, p. 14 y p. 19.

único[16]. La Presidencia polaca del Consejo de Ministros ha hecho de la continuación de los trabajos sobre el Derecho contractual europeo una de sus prioridades para el segundo semestre de 2011[17].

1.1. El marco jurídico actual

El marco jurídico actual de la UE se caracteriza por las disparidades existentes entre los Derechos contractuales de los Estados miembros. La legislación de la UE contiene una serie de normas comunes que a menudo abordan problemas específicos, pero, como se puede observar en el anexo I, estas normas armonizadas no regulan la mayoría de los ámbitos del Derecho contractual, y cuando se aplican, la mayoría de las veces dejan a los Estados miembros un gran margen de maniobra para aplicar normas diferentes. En el mercado único europeo, no existe pues un único corpus uniforme y completo de normas de Derecho contractual al que puedan recurrir las empresas y los consumidores en el comercio transfronterizo.

- Normas de conflicto de leyes

Con el fin de reforzar la seguridad jurídica en las transacciones transfronterizas, la UE ha adoptado *normas de conflicto de leyes uniformes*. El Reglamento Roma I, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, permite a las partes contratantes elegir la ley aplicable a su contrato y determinar qué ley se aplica en ausencia de tal elección[18]. Sin embargo, por su propia naturaleza, las normas de conflicto de leyes no pueden suprimir las diferencias entre las normas sustantivas de Derecho contractual. Solo permiten determinar el Derecho nacional sustantivo aplicable a una transacción transfronteriza en caso de que pudieran aplicarse diferentes leyes nacionales.

Además, en las transacciones transfronterizas entre empresas y consumidores, el artículo 6, apartado 2, del Reglamento Roma I, impone además a los comerciantes que dirigen sus actividades hacia el país de residencia del consumidor —por ejemplo, abriendo un sitio *web* en la lengua de ese país, ofreciendo vender en la divisa utilizada por el consumidor o utilizando un nombre de dominio territorial de primer nivel distinto del país del comerciante— la obligación de cumplir con el nivel imperativo de protección de los consumidores previsto en el país de residencia del consumidor. El comerciante podrá aplicar el Derecho interno del país del consumidor en su integridad o elegir otra ley (en la práctica, lo más probable es que sea su propia ley). Sin embargo, incluso en este último caso, debe garantizar el cumplimiento de las disposiciones imperativas de protección de los consumidores previstas en la legislación nacional del consumidor, si ofrecen un nivel de protección más elevado. Por consiguiente, puede que el comerciante deba adaptar sus condiciones generales a las exigencias de diferentes países.

- Normas de Derecho sustantivo

---

16 Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, Informe anual de crecimiento: anticipo de la respuesta global de la UE a la crisis, COM(2011) 11 final, 12.1.2010.

17 Véase http://pl2011.eu/sites/default/files/users/shared/o_prezydencja/programme_of_the_polish_presidency_of_the_council_of_the_eu.pdf.

18 Reglamento (CE) nº 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, DO L 177 de 6.4.2008, p. 7.

La UE ha dado pasos importantes para reducir las divergencias entre las legislaciones sustantivas, en particular en relación con la protección de los consumidores, adoptando medidas de armonización. No obstante, dichas medidas de armonización no regulan el ciclo de vida completo de un contrato, por lo que no dispensan al comerciante de la necesidad de tener en cuenta el régimen de Derecho contractual del país de destino. Además, dichas medidas de armonización se limitan principalmente a las transacciones entre empresas y consumidores.

Para los contratos entre empresas y consumidores, el marco jurídico de la Unión Europea se ha traducido en una notable mejora de la protección de los consumidores. Sin embargo, pese a los progresos registrados en la aproximación de las legislaciones nacionales gracias a la Directiva sobre los derechos de los consumidores, recientemente adoptada, es evidente que en el ámbito del derecho de los consumidores y del Derecho contractual existen restricciones de orden político al enfoque de «plena armonización». Prueba de ello es el hecho de que el Parlamento Europeo y el Consejo han decidido mantener las Directivas relativas a las cláusulas contractuales abusivas y a las vías de recurso en materia de compraventa[19], que permiten a los Estados miembros completar los derechos armonizados básicos en diversos grados.

Para los contratos entre empresas, las normas sustantivas adoptadas por la UE son de alcance aun más limitado que para los contratos entre empresas y consumidores, ya que cubren unos pocos aspectos específicos en el ámbito del Derecho contractual. Así, por ejemplo, la Directiva sobre la lucha contra la morosidad[20] armoniza las normas relativas al tipo de interés de mora en caso de demora en el pago, pero permite a los Estados miembros aplicar normas más estrictas. A escala internacional, la Convención de Viena sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías (la Convención de Viena) introdujo un corpus de normas de mayor alcance, aplicables a las transacciones entre empresas. Sin embargo, la Convención de Viena no ha sido ratificada por todos los Estados miembros y no es aplicable en el Reino Unido, Irlanda, Portugal ni Malta. No regula todo el ciclo de vida de un contrato de forma exhaustiva y, en ausencia de una jurisdicción obligatoria dentro del sistema de las Naciones Unidas comparable a la jurisdicción de que se ha dotado el Tribunal de Justicia para el mercado único de la UE, no prevé ningún mecanismo que garantice su aplicación uniforme, puesto que los órganos jurisdiccionales nacionales pueden dar interpretaciones divergentes. Solo un número relativamente reducido de comerciantes aplican la Convención de Viena[21].

1.2. Necesidad de actuar a nivel de la Unión Europea

La Unión viene trabajado en la elaboración de un Derecho contractual europeo desde hace una década. Con su Comunicación sobre Derecho contractual europeo[22], de 2001, la Comisión abrió un amplio proceso de consulta pública sobre los problemas que plantean las diferencias

---

19 Directiva 99/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de mayo de 1999, sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo, DO L 171 de 7.7.1999, p. 12.

20 Directiva 2011/7/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de febrero de 2011, sobre la lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales (refundición), DO L 48 de 23.2.2011, p. 1.

21 Eurobarómetro 320, sobre el Derecho contractual europeo en las operaciones entre empresas, p. 57: sólo un 9 % de los encuestados afirmaron aplicar frecuentemente instrumentos internacionales, entre ellos la Convención de Viena y los principios de UNIDROIT.

22 Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo sobre Derecho contractual europeo, COM (2001) 398, 11.7.2001.

entre los Derechos contractuales de los Estados miembros. A la luz de las respuestas recibidas, la Comisión publicó en 2003 un plan de acción[23], en el que proponía mejorar la calidad y coherencia del Derecho contractual europeo estableciendo un marco común de referencia que contuviera principios, una terminología y modelos de reglas comunes que serían aplicados por el legislador de la Unión a la hora de adoptar o modificar textos legislativos.

Posteriormente, la Comisión financió los trabajos de una red académica internacional que se encargó de realizar investigaciones jurídicas preliminares. Estos trabajos concluyeron a finales de 2008 y culminaron con la publicación del proyecto de marco común de referencia[24], en forma de texto académico[25]. Paralelamente, la *Association Henri Capitant des Amis de la Culture Juridique Française* y la *Société de Législation Comparée* llevaron a cabo trabajos de análisis y redactaron los *Principes Contractuels Communs*[26].

El 1 de julio de 2010, la Comisión puso en marcha, por un periodo de seis meses, una consulta pública (en forma de Libro Verde) sobre diversas maneras de hacer más coherente el Derecho contractual en la UE. El Libro Verde presentó una serie de opciones estratégicas, entre ellas una «caja de herramientas» que establecía definiciones, principios y modelos de reglas coherentes sobre temas relacionados con el Derecho contractual, un reglamento que sustituiría todos los Derechos contractuales nacionales por una legislación europea única o la idea de un instrumento de la UE, de carácter facultativo, al que las partes podrían recurrir como alternativa a las legislaciones nacionales vigentes. La Comisión recibió trescientas veinte respuestas[27] a esta consulta. Varios partes interesadas manifestaron su preferencia por la «caja de herramientas», mientras otras se pronunciaron en favor de la opción 4 (un instrumento de Derecho contractual europeo de carácter facultativo), bien tal cual, bien en combinación con una «caja de herramientas», a condición de que se cumplieran determinadas condiciones como, por ejemplo, un elevado nivel de protección de los consumidores y disposiciones claras y fáciles de aplicar.

Antes de esta consulta, mediante Decisión de 26 de abril de 2010[28], la Comisión había creado un Grupo de expertos sobre Derecho contractual europeo, compuesto por antiguos jueces, profesionales de la justicia y académicos de toda Europa. Teniendo en cuenta las investigaciones realizadas hasta la fecha, el Grupo realizó un estudio sobre la viabilidad de un eventual instrumento de Derecho contractual europeo que regiría los principales aspectos que pueden plantearse en la práctica en las transacciones transfronterizas. Para garantizar una estrecha interacción entre los trabajos del Grupo de expertos y las necesidades indicadas por los consumidores, las empresas (en particular las PYME) y los profesionales de la justicia, la Comisión estableció un grupo que reunía a las principales partes interesadas (el denominado «Grupo consultivo»), que asesoró al Grupo de expertos sobre la facilidad de uso de las

---

23 Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo, Un derecho contractual Europeo más coherente - Plan de acción, COM(2003) 68, 12.2.2003.

24 Von Bar, C., Clive, E. y Schulte Nölke, H. (eds.), *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR)*, Munich, Sellier, 2009.

25 El trabajo de investigación fue financiado por el 6º Programa Marco de Investigación, pero no es un documento oficial de la Comisión.

26 Fauvarque-Cosson, B. y Mazeaud, D. (eds.), *European Contract Law, Materials for a Common Frame of Reference: Terminology, Guiding Principles, Model Rules*, Munich, Sellier, 2008.

27 Se recibieron respuestas de la mayoría de los Estados miembros, un gran número de organizaciones empresariales, varias organizaciones de consumidores y numerosas asociaciones de profesionales de la justicia y del mundo académico.

28 DO L 105 de 27.4.2010, p. 109.

normas elaboradas para el estudio de viabilidad. El estudio de viabilidad se publicó el 3 de mayo de 2011, en forma de «caja de herramientas» destinada a guiar los trabajos futuros de las instituciones de la UE, lo que dio lugar a valiosas aportaciones de las partes interesadas y los expertos jurídicos. La mayoría de las ciento veinte contribuciones recibidas de las partes interesadas giraban en torno a tres grandes cuestiones relativas a la propuesta: su facilidad de uso, el equilibrio entre los intereses de las empresas y de los consumidores y la seguridad jurídica. La Comisión ha tenido en cuenta muchas de las sugerencias, que han mejorado y reforzado la propuesta. También interrogó a los agentes interesados sobre la conveniencia de incluir en la propuesta los contenidos digitales: la mayoría de los encuestados respondió positivamente.

El Parlamento Europeo respalda de forma decidida desde hace años los trabajos sobre el Derecho contractual europeo[29]. En junio de 2011, en respuesta al Libro Verde de la Comisión, el Parlamento votó por una mayoría de cuatro quintos a favor de una normativa contractual europea de carácter optativo que facilitara las transacciones transfronterizas (opción nº 4 del Libro Verde)[30]. El Comité Económico y Social Europeo también adoptó un dictamen en favor de un régimen facultativo avanzado en materia de Derecho contractual[31].

2. UNA NORMATIVA COMÚN DE COMPRAVENTA EUROPEA DE CARÁCTER FACULTATIVO

2.1. Funcionamiento de la normativa común de compraventa europea

Tras la amplia consulta a las partes interesadas y sobre la base de una evaluación de impacto, la Comisión decidió presentar una propuesta de reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a una ***normativa común de compraventa europea***. Esta propuesta tiene por objeto contribuir a estimular el crecimiento y los intercambios comerciales en el mercado interior, fundándose en la libertad de contratación y un elevado nivel de protección de los consumidores, en consonancia con los principios de subsidiariedad y proporcionalidad. La propuesta integra la «caja de herramientas» concebida por el Grupo de expertos sobre Derecho contractual europeo y el «Grupo consultivo» de los interesados y tiene en cuenta las aportaciones realizadas al respecto por las partes interesadas y los expertos.

La propuesta de la Comisión relativa a una normativa común de compraventa europea prevé un corpus completo de normas contractuales uniformes para regular todo el ciclo de vida de

---

29 Resolución, de 26 de mayo de 1989, sobre un esfuerzo para armonizar el derecho privado de los Estados miembros, DO C 158 de 26.6.1989, p. 400; Resolución, de 6 de mayo de 1994, sobre la armonización de determinados sectores del Derecho privado de los Estados miembros, DO C 205 de 25.7.1994, p. 518; Resolución, de 15 de noviembre de 2001, relativa a la armonización del Derecho civil y mercantil de los Estados miembros, DO C 140 E de 13.6.2002, p. 538; Resolución, de 2 de septiembre de 2003, sobre la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo - Un derecho contractual Europeo más coherente - Plan de acción, DO C 76 E de 25.3.2004, p. 95; Resolución, de 23 de marzo de 2006, sobre el Derecho contractual europeo y revisión del acervo: El camino a seguir, DO C 292 E de 1.12.2006, p. 109; Resolución, de 7 de septiembre de 2006, sobre el Derecho contractual europeo, DO C 305 E de 14.12.2006, p. 247; Resolución, de 12 de diciembre de 2007, sobre el Derecho contractual europeo, DO C 323 E de 18.12.2008, p. 364, y Resolución, de 3 de septiembre de 2008, sobre el marco común de referencia para el Derecho contractual europeo, DO C 295 E de 4.12.2009, p. 31.

30 Resolución de junio de 2011 sobre opciones para avanzar hacia un Derecho contractual europeo para consumidores y empresas, procedimiento 2011/2013 (INI)).

31 DO C 84 de 17.3.2011, p. 1.

un contrato, que formaría parte del ordenamiento jurídico nacional de cada Estado miembro como «segundo régimen» de Derecho contractual. Este segundo «régimen» se centra principalmente en los tipos de contratos que son más relevantes en el comercio transfronterizo y para los cuales la necesidad de encontrar una solución a los escollos detectados es más perentoria. Se distingue por las siguientes características:

un régimen de Derecho contractual común a todos los Estados miembros: la normativa común de compraventa europea constituirá un «segundo régimen» de Derecho contractual idéntico en todos los Estados miembros. Será común para el conjunto de la Unión;

un régimen facultativo: la elección de la normativa común de compraventa europea será voluntaria. En consonancia con el principio de libertad de contratación, un comerciante es libre de elegir ofrecer un contrato en el marco de este régimen (sistema de consentimiento previo explícito) o de seguir acogiéndose el Derecho contractual nacional en vigor. Ni las empresas ni los consumidores están obligados a celebrar un contrato sobre la base de la normativa común de compraventa europea;

un régimen centrado en los contratos de compraventa: la normativa común de compraventa europea introducirá un corpus autónomo y completo de normas aplicables a las operaciones de compraventa. Será especialmente, pero no exclusivamente, útil para regir el suministro de bienes en línea. También podrán recurrir a ella los comerciantes que vendan bienes y presten servicios directamente relacionados, por ejemplo la instalación de equipos de cocina. Dado que la compraventa de bienes representa la mayoría de los intercambios comerciales dentro de la UE[32], atajar los obstáculos a las operaciones de compraventa tendrá un impacto positivo en el conjunto de los intercambios comerciales llevados a cabo dentro de la UE. A fin de tomar en consideración la creciente pujanza de la economía digital y para que el nuevo régimen no quede obsoleto a medida que evolucionen las circunstancias, conviene que el ámbito de aplicación de la normativa común de compraventa europea abarque igualmente los contratos de suministro de contenidos digitales. En otras palabras, la normativa común de compraventa europea también podría utilizarse, por ejemplo, para comprar música, películas o programas informáticos o para descargar aplicaciones de internet. Estos productos estarían sometidos a la normativa común de compraventa europea con independencia de si se almacenan o no en un soporte material, como un CD o un DVD;

un régimen limitado a los contratos transfronterizos: el ámbito de aplicación de la normativa común de compraventa europea se centra en los contextos transfronterizos, que son los que plantean problemas de costes de transacción adicionales y de complejidad jurídica. La normativa común se centra pues en los campos en los que se deja sentir una necesidad y no sirve de sustituto general a los Derechos contractuales nacionales en vigor. Se deja a la discreción de los Estados miembros la posibilidad de conferir al régimen un ámbito de aplicación más amplio. De esta forma, los Estados miembros tienen la posibilidad de extender también la aplicabilidad de la normativa común de compraventa europea a los contratos nacionales, lo que podría reducir aún más los costes de transacción que soportan las empresas presentes en el mercado único;

---

[32] Según *Statistics in Focus* de Eurostat, 37/2010, y el Anuario 2009 de Eurostat del comercio interior y exterior de la UE, el volumen de los intercambios de bienes dentro de la UE era, en 2008, cuatro veces superior al de los intercambios de servicios.

un régimen centrado en los contratos entre empresas y consumidores y en los contratos entre empresas en los que al menos una de las partes sea una PYME: el ámbito de aplicación de la normativa común de compraventa europea se limita a los aspectos realmente problemáticos en las transacciones transfronterizas, es decir, las relaciones entre empresas y consumidores y las relaciones entre empresas en las que al menos una de las partes sea una PYME. Los contratos entre particulares y los contratos entre comerciantes en los que ninguna de las partes sea una PYME no tienen cabida en el ámbito de aplicación de la normativa común, ya que, por el momento, no está demostrada la necesidad de una acción a nivel de la Unión en lo que respecta a estos tipos de contratos transfronterizos. No obstante, la normativa común de compraventa europea deja a los Estados miembros la opción de permitir su aplicación también a los contratos celebrados entre comerciantes ninguno de los cuales sea una PYME. La Comisión seguirá atenta a esta cuestión en los años venideros para apreciar la oportunidad de legislar en el ámbito de los contratos entre particulares y los contratos entre empresas;

un corpus de normas idénticas en materia de protección de los consumidores: el reglamento establecerá para todos los ámbitos del Derecho contractual el mismo nivel común de protección de los consumidores. Esta armonización, que es un imperativo político y jurídico, se sustenta en el principio de un alto nivel de protección de los consumidores. Culminará en un régimen armonizado que garantizará la protección y la seguridad del consumidor cada vez que hace uso de la normativa común de compraventa europea;

un conjunto completo de normas de Derecho contractual: la normativa común de compraventa europea incluye disposiciones que regulan cuestiones de Derecho contractual que revisten importancia práctica durante el ciclo de vida de un contrato transfronterizo. Estas cuestiones atañen a los derechos y obligaciones de las partes y los remedios en caso de incumplimiento, las obligaciones de información precontractual, la celebración del contrato (incluidos los requisitos formales), el derecho de desistimiento y sus consecuencias, la anulación por error, fraude o explotación excesiva, la interpretación, el contenido y los efectos de un contrato, la evaluación del carácter abusivo de las cláusulas contractuales y sus consecuencias, la restitución a raíz de anulación y resolución, así como la prescripción. Fija las sanciones aplicables en caso de incumplimiento de los deberes y obligaciones que derivan de su aplicación. En cambio, la normativa común de compraventa europea no abordará determinados temas que bien son muy importante para los Derechos nacionales, bien son menos pertinentes para los contratos transfronterizos, como, por ejemplo, las normas relativas a la capacidad jurídica, la ilegalidad/inmoralidad, la representación y la pluralidad de deudores y acreedores. Estas cuestiones seguirán rigiéndose por las normas de Derecho nacional aplicables en virtud del Reglamento Roma I;

un instrumento con una dimensión internacional: la propuesta tiene asimismo una vocación internacional en la medida en que, para ser aplicable, basta con que una de las partes esté establecida en un Estado miembro de la UE. Los comerciantes podrían utilizar el mismo conjunto de cláusulas contractuales cuando traten con otros comerciantes tanto de dentro como de fuera de la UE. Los consumidores europeos podrían disfrutar de una oferta más variada con el elevado nivel de protección que ofrece la normativa común de compraventa europea cuando comerciantes de terceros países estén dispuestos a vender sus productos en el mercado único sobre esta base. Gracias a esta vocación internacional, la normativa común de compraventa europea podrá servir de inspiración en la elaboración de normas para las transacciones internacionales en el ámbito de los contratos de compraventa.

2.2. Eficacia de la *normativa común de compraventa europea*

El enfoque elegido por la Comisión aborda los problemas que las disparidades entre los Derechos contractuales plantean a los consumidores y los comerciantes de la forma más respetuosa con los principios de proporcionalidad y subsidiariedad en comparación con otras posibles soluciones analizadas. Una normativa común de compraventa europea de carácter facultativo será más eficaz que soluciones legislativas no vinculantes, como un simple «caja de herramientas» (que, como instrumento no vinculante, no podría brindar a los comerciantes o consumidores la seguridad jurídica necesarias a sus operaciones), ya que creará un corpus único y uniforme de normas de Derecho contractual al que podrán recurrir directamente empresas y consumidores. Al mismo tiempo, la combinación de las características indicadas anteriormente, sobre todo el hecho de que la normativa común de compraventa europea constituye un conjunto facultativo pero idéntico de normas aplicable únicamente en contextos transfronterizos, significa que puede reducir los escollos al comercio transfronterizo sin interferir con métodos o tradiciones jurídicas profundamente arraigadas en los Estados miembros. Así, por ejemplo, permitirá a estos mantener diferentes niveles de protección de los consumidores en sus Derechos contractuales internos en vigor, de conformidad con el acervo de la UE. La normativa común de compraventa europea será una alternativa a las normas del Derecho contractual en vigor, sin sustituirlas. La medida legislativa se limitará pues a lo necesario para brindar nuevas oportunidades a los comerciantes y los consumidores en el mercado único. Además, un corpus de normas idénticas basado en un alto nivel de protección, tal como se prevé en la normativa común de compraventa europea, ofrece mayores perspectivas de acuerdo, precisamente por de la naturaleza voluntaria del régimen. Una empresa puede optar por este régimen si desea disfrutar del nivel de protección elevado que ofrece, pero nada la obliga a ello.

- Ventajas para las empresas

Cuando un comerciante opte por la normativa común de compraventa europea, sus disposiciones serían las únicas que se aplicaran a las cuestiones que entran dentro de su ámbito de aplicación. El comerciante solo tendrá pues que considerar un único corpus de normas, la normativa común de compraventa europea. No tendrá que documentarse sobre otras disposiciones nacionales de carácter imperativo, como tendría que hacer normalmente al celebrar un contrato con un consumidor de otro Estado miembro. En la práctica serán generalmente los vendedores quienes tomarán la iniciativa de optar por la utilización de la normativa común de compraventa europea. Los compradores deberán a continuación dar su consentimiento expreso antes de que pueda utilizarse este tipo de contrato.

Gracias a la normativa común de compraventa europea, las empresas podrán reducir considerablemente sus costes de transacción. En la práctica, una empresa que desee expandirse a nuevos mercados solo tendrá que familiarizarse con un régimen de Derecho contractual, además del que ya conoce. Una vez elegida, la normativa común de compraventa europea permitirá un ahorro respecto a los veintiséis Derechos contractuales nacionales sobre los cuales las empresas deberían documentarse para comerciar en el conjunto de la Unión. Los comerciantes pueden, por tanto, sacar partido de este entorno jurídico común simplificado y tener más confianza a la hora de expandirse a nuevos mercados. Al vender a consumidores de otros países, los comerciantes pueden hacer valer su adhesión a la normativa común de compraventa europea como marca de calidad.

Para los contratos entre empresas, el recurso a la normativa común de compraventa europea presentaría un valor añadido, ya que facilitaría a las PYME las negociaciones relativas a la ley

aplicable. Sería más fácil ponerse de acuerdo sobre una ley neutral a la que ambas partes puedan acceder en igualdad de condiciones, en su propia lengua. Una vez se hayan familiarizado con la normativa común de compraventa europea, los comerciantes ya no tendrán que incurrir en costes cada vez que se aplique. Como el problema de los costes afecta en particular a las PYME, la normativa común de compraventa europea está orientada específicamente a los contratos entre empresas en los que al menos una de las partes es una PYME. Para garantizar que las PYME puedan sacar el máximo beneficio, la Comisión animará a los Estados miembros, utilizando las vías apropiadas, a que informen a los comerciantes de la existencia de la normativa común de compraventa europea y de las ventajas que ofrece. Además, cada Estado miembro podrá decidir permitir igualmente la aplicación de la normativa común de compraventa europea a los contratos entre empresas en los que ninguna de las partes sea una PYME, cuando lo considere oportuno.

- Ventajas para los consumidores

La normativa común de compraventa europea ha sido diseñada para ofrecer a los consumidores un alto nivel de protección y es idéntica en todos los Estados miembros, de modo que pueda percibirse como una marca de calidad que inspire confianza a los consumidores cuando efectúan compras en el extranjero. Ejemplo de ello es el hecho de que la normativa común de compraventa europea brinda a los consumidores la posibilidad de elegir entre distintos remedios en caso de entrega de un producto defectuoso. Los consumidores tienen así la posibilidad de resolver el contrato inmediatamente. Actualmente, la gran mayoría de los consumidores europeos[33] no disfruta de esta libertad de elección. Este alto nivel de protección de los consumidores les dará confianza y les animará a adquirir productos en otros países de la UE.

En aras de la transparencia, la propuesta garantizará que un consumidor reciba siempre la información requerida y dé su consentimiento al hecho de que el contrato se celebre sobre la base de la normativa común de compraventa europea. Es el comerciante quien debe facilitar esta información al consumidor, junto con un resumen de los principales derechos protegidos, por medio de una ficha informativa estándar. Esta ficha ayudará a los consumidores a comprender sus derechos principales y, de esta forma, despejará la incertidumbre que hace que muchos consumidores se abstengan de hacer compras transfronterizas. La ficha informativa, que se presentará en un formato claro y conciso en todas las lenguas oficiales de la UE, será de gran ayuda para los consumidores que no suelen leer las condiciones de sus contratos debido a su longitud y complejidad.

La mayor disponibilidad de ofertas transfronterizas beneficiará a los consumidores en los mercados que en la actualidad presentan poco interés para los comerciantes debido a la complejidad de sus Derechos contractuales o cuya pequeña envergadura no justifica que las empresas incurran en elevados costes de transacción para penetrar en ellos. Estos consumidores saldrán beneficiados, porque una mayor competencia en el mercado interior se traducirá en una oferta más variada de productos y en la perspectiva de mejores precios.

---

[33] La libre elección de remedios, tal como se prevé en la normativa común de compraventa europea, no existe en Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, España, Estonia, Finlandia, Hungría, Italia, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, República Checa, Rumanía ni Suecia. De hecho, sólo cuatro Estados miembros (Francia, Grecia, Lituania y Portugal) prevén en su legislación una fórmula idéntica a la de la normativa común de compraventa europea, mientras que algunos otros han adoptado una fórmula intermedia (Eslovenia, Irlanda, Letonia y Reino Unido).

2.3. Relación con el acervo

La propuesta constituye un planteamiento complementario al que caracteriza al acervo existente en materia de protección de los consumidores. En primer lugar, incorpora las medidas de acervo y es coherente con ellas, sin estar limitada, no obstante, por los niveles mínimos de protección establecidos. En segundo lugar, como atañe únicamente a los contratos transfronterizos, la propuesta no sustituye al acervo generalmente aplicable. Seguirá siendo necesario, por tanto, elaborar normas de protección de los consumidores recurriendo a la técnica tradicional de armonización utilizada en este ámbito. A este respeto, es de esperar que, con el tiempo, los dos enfoques evolucionen en paralelo y se inspiren mutuamente.

La propuesta está en consonancia con otras políticas de la UE. Así, por ejemplo, contempla que los comerciantes consideren la utilización de métodos alternativos de resolución de litigios como una manera barata, eficaz y rápida de resolver eventuales conflictos sin tener que ejercer acciones judiciales. Aquellos que deseen acudir a la justicia para dirimir contenciosos cuya cuantía no exceda de 2 000 EUR podrán acceder al proceso europeo de escasa cuantía, que se ha creado para facilitar el cobro transfronterizo de deudas.

La propuesta abre asimismo las puertas a futuras iniciativas encaminadas a reducir los obstáculos al comercio en el mercado único, ya sea a través de directivas de armonización o por otros medios adecuados. Contiene disposiciones especiales en materia de compraventa aplicables a los contratos de suministro de contenidos digitales que, en el futuro, podrían sentar las bases para una política más global y medidas de protección de los consumidores en el mercado digital. De aquí a 2018, se procederá al reexamen de las disposiciones del propio reglamento teniendo en cuenta, entre otras cosas, la necesidad de ampliar su ámbito de aplicación en relación con los contratos entre empresas, la evolución de la tecnología y de los mercados con respecto a los contenidos digitales y la evolución del acervo de la Unión en el futuro.

La Comisión seguirá examinando asimismo aspectos más amplios del Derecho de consumo, como la eventual actualización o ampliación de las disposiciones relacionadas con los consumidores, por ejemplo al revisar la Directiva sobre prácticas comerciales desleales y la Directiva sobre publicidad engañosa. Por otra parte, proseguirá su reflexión sobre las prácticas comerciales en las relaciones entre empresas, sobre todo en su dimensión contractual.

2.4. Medidas de acompañamiento

A fin de garantizar la aplicación efectiva y la interpretación uniforme de la normativa común de compraventa europea, la propuesta prevé medidas de apoyo futuras.

A raíz de las sugerencias formuladas por el Parlamento Europeo, las empresas, los profesionales del Derecho y las organizaciones de consumidores, la Comisión trabajará en estrecha cooperación con todas las partes interesadas pertinentes con miras al desarrollo de «cláusulas contractuales europeas tipo» para ámbitos comerciales o sectores de actividad especializados. Un modelo de contrato que contenga condiciones generales tipo y que esté disponible en todas las lenguas oficiales de la Unión Europea podría ayudar a los comerciantes que deseen celebrar contratos transfronterizos para los cuales se haya elegido la normativa común de compraventa europea. En los tres meses siguientes a la entrada en vigor de la normativa común de compraventa europea, la Comisión iniciará este proceso mediante la creación de un grupo de expertos que represente, en particular, los intereses de los usuarios

de la normativa común de compraventa europea. Las partes interesadas podrían aportar los conocimientos y la experiencia necesarios sobre las prácticas comerciales y elaborar condiciones generales tipo en su sector de actividad, aprovechando al mismo tiempo las enseñanzas extraídas de sus primeras experiencias personales en el uso de la normativa común de compraventa europea.

Para garantizar la interpretación y la aplicación uniformes de la normativa común de compraventa europea, la propuesta prevé igualmente la creación de una base de datos, accesible al público, que recogerá las resoluciones judiciales europeas y nacionales relativas a la interpretación de las disposiciones de dicho instrumento. Se invitará a los Estados miembros a que notifiquen sin demora a la Comisión este tipo de resoluciones judiciales.

Con el fin de facilitar una comprensión común de las disposiciones de la normativa común de compraventa europea, la Comisión organizará sesiones de formación para los profesionales de la justicia que usen la normativa común de compraventa europea[34].

3. CONCLUSIÓN

La normativa común de compraventa europea constituye una solución concreta a un problema que afecta tanto a las empresas como a los consumidores: los costes y la incertidumbre jurídica que entrañan las transacciones transfronterizas en el mercado interior europeo. Es igualmente un planteamiento innovador, ya que, respetando el principio de proporcionalidad, preserva las tradiciones y culturas jurídicas de los Estados miembros, al tiempo que deja a las empresas la posibilidad de recurrir a esta normativa. Es beneficiosa para los consumidores, no solo por la confianza que suscita gracias a su elevado nivel de protección, sino también porque su uso hará bajar los precios y ampliará la oferta de productos. Para los comerciantes, supondrá la reducción de las formalidades administrativas y los costes de transacción, contribuyendo así a promover el comercio transfronterizo y a estimular el crecimiento de la economía europea.

La Comisión trabajará en estrecha colaboración con el Parlamento Europeo y con el Consejo, así como con los Parlamentos nacionales, para garantizar un rápido acuerdo sobre la normativa común de compraventa europea antes del vigésimo aniversario de la creación del mercado único. Proseguirá asimismo su estrecha colaboración con las partes interesadas, en particular con los usuarios de la normativa común de compraventa europea (PYME y consumidores), así como con los profesionales de la justicia, a fin de lograr una amplia aceptación de este instrumento en toda la Unión Europea, ya que, habida cuenta de su carácter facultativo, el éxito de la normativa común de compraventa europea dependerá, en definitiva, de la efectividad y el alcance de su aplicación por los comerciantes y los consumidores en las operaciones en el mercado interior.

---

[34] Comunicación de la Comisión relativa a la creación de un clima de confianza en la UE – Justicia para todos: una nueva dimensión de la formación judicial europea, COM(2011) final.

ANEXO I

Marco jurídico de la UE en el ámbito de la propuesta relativa a la normativa común de compraventa europea

Contratos entre empresas y consumidores				**Contratos entre empresas**		
Ámbito del Derecho contractual	**Directiva sobre los derechos de los consumidores**	**Otras disposiciones pertinentes de la legislación de la UE en materia de consumo**	**Directiva sobre comercio electrónico**	**Directiva sobre comercio electrónico**	**Directiva sobre la lucha contra la morosidad**	**Convención de Viena sobre la venta internacional de mercaderías**
Información precontractual y negociación	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	NO	NO con algunas excepciones
Celebración del contrato	NO	NO	SÍ parcialmente	NO	NO	SÍ
Derecho de desistimiento	SÍ	SÍ	NO	NO	NO	NO
Vicios del consentimiento	NO	NO	NO	NO	NO	NO
Interpretación	NO	NO (con una excepción)	NO	NO	NO	SÍ
Contenido y efectos	NO	NO	NO	NO	NO	NO con algunas excepciones
Cláusulas contractuales abusivas	NO	SÍ	NO	NO	SÍ parcialmente	NO
Obligaciones y remedios de las partes en un contrato de compraventa	NO	SÍ	NO	NO	NO	SÍ
Entrega y transmisión del riesgo	SÍ	NO	NO	NO	NO	SÍ

Obligaciones y remedios de las partes en un contrato de servicios relacionados	NO	NO	NO	NO	NO	NO
Indemnización por daños y perjuicios, pagos estipulados en caso de incumplimiento e intereses	NO	NO	NO	NO	SÍ	SÍ
Restitución	NO	NO	NO	NO	NO	SÍ
Prescripción	NO	NO	NO	NO	NO	NO