

# Compraventa: la «Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a una normativa común de compraventa europea» y la «Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías». Propuestas de Directivas

**PEDRO F. SILVA-RUIZ**

Catedrático de Derecho, jubilado

Puerto Rico

## **RESUMEN**

*Estudio y análisis de la «Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a una normativa común de compraventa europea» y comparación con varios aspectos de la «Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías». Propuestas de Directivas.*

## **PALABRAS CLAVES**

*Normativa común de compraventa europea, Convención sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías.*

## **ABSTRACT**

*A study and an analysis of the «Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on a Common European Sales Law» (CESL) and a comparison with some aspects with the «Convention for the International Contracts of Sales of Goods» (CISG).*

**KEY WORDS**

*Common European Sales Law (CESL), Convention for the International Sales of Goods, Vienna (CISG).*

SUMARIO: *Palabras previas.–Introducción.–Información general sobre la Propuesta.–Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la Propuesta de reglamento del parlamento europeo y del consejo relativo a una normativa común de compraventa europea.–Comparación entre la Propuesta y la Convención de Viena.–Conclusiones y recomendaciones.–Addendum.*

**PALABRAS PREVIAS**

En ocasión de una visita a Madrid saludé, en su despacho, al Profesor D. Luis Díez-Picazo. Uno de los temas mencionados en nuestra conversación, sobre el cual ambos carecíamos de mucha información, fue el de un régimen o normativa común de compraventa europea, que circulaba en la comunidad jurídica. De regreso a casa en Puerto Rico recibí, un correo electrónico de D. Luis enviándome el documento *Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a una normativa común de compraventa europea (Propuesta)*.<sup>1</sup>

El Anexo I de la *Propuesta* es la *normativa común de compraventa europea (Common European Sales Law-CESL)*. La integran ocho (8) partes, cada una, a su vez, por varios capítulos y algunos con secciones, más dos (2) apéndices. Las ocho (8) partes son las siguientes: (I) Disposiciones preliminares; (II) Carácter vinculante de un contrato; (III) Evaluación del contenido del contrato; (IV) Obligaciones y remedios de las partes en un contrato de compraventa o en un contrato de suministro de contenidos digitales; (V) Obligaciones y remedios de las partes en los contratos de servicios relacionados; (VI) Indemnización por daños y perjuicios e intereses; (VII) Restitución y (VIII) Prescripción.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> SEC (2011) 1165; SEC (2011) 1166 final. Bruselas, 11.10.2011, COM (2011) 635 final; 2011/0284 (COD), 14 págs. más la cubierta que identifica el documento; en total, 15 págs.

En inglés: *Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on a Common European Sales Law (CESL)*.

Meses después solicité a la Prof. María del Pilar Perales Viscasillas, de la Universidad Carlos III de Madrid, me facilitara el *link*, en el internet, de la *Propuesta*. Es el siguiente: <http://ec.europa.eu/justice/contract/files/commonsaleslaw/regulationsaleslawen.pdf>. Son 115 págs. Agradezco a ambos catedráticos el envío de documentos e información.

<sup>2</sup> Part(s): (I) Introductory provisions; (II) Making a binding contract; (III) Assessing what is in the contract; (IV) Obligations and remedies of the parties to a sales contract or a contract for the supply of digital content; (V) Obligations and remedies of the parties to a related service contract; (VI) Damages and interest; (VII) Restitution; (VIII) Prescription.

La *Propuesta* pretende que, en Europa, más concretamente entre los miembros de la Unión Europea, existan tres (3) regímenes legales sobre la compraventa. A saber: (1) el propio derecho nacional de cada país, (2) la Convención de la ONU, Viena 1980, sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías (*Convención de Viena*),<sup>3</sup> y la normativa común de compraventa europea (el Anexo I).

Debo significar que, en la literatura examinada, me he enterado de algunos señalamientos (no quiero llamarle propuestas), de que la *Convención de Viena*<sup>4-5</sup> debe ser enmendada o modificada en algunos aspectos, que no es necesario mencionar en este momento.

<sup>3</sup> CISG en inglés (Convention International Sale Goods).

*Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías*, hecha en Viena, Austria, el 11 de abril de 1980.

España: instrumento de adhesión, 17 de julio de 1990 (BOE núm. 26, de 30 de enero de 1991). Vigente desde el 1.º de agosto de 1991.

En los Estados Unidos de América entró en vigor el 1 de enero de 1988. Más no quedan obligados por el apartado b), del párrafo 1 del artículo 1.

En Europa, la Convención de Viena está vigente en sobre veinte países que integran la Unión Europea. Véase, [www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CIGS\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CIGS_status.html).

Ni Portugal ni Gran Bretaña la han ratificado.

<sup>4</sup> Para la Convención de Viena, 1980, pueden verse los siguientes: (1) Luis Díez-PICAZO y PONCE DE LEÓN, director y coordinador, *La compraventa internacional de mercaderías*, (comentario de la Convención de Viena), Editorial Civitas, Madrid, España, primera edición, 1998, 762 págs., que es un comentario, artículo por artículo, por varios autores; (2) Fritz ENDERLEIN y Dietrich MASKOW; *International Sales Law* (U. N. Convention on Contracts for International Sale of Goods [CISG] and the Convention of the Limitation Period in the International Sales of Goods), Oceana Publications, New York/London/Rome, 1992, 480 pp.; (3) John O. HONNOLD, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, Kluwer Law and Taxation Publishers, The Netherlands, 1982; (4) Pedro F. SILVA-RUIZ, *Some Remarks about the 1980 Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods-Emphasis on Puerto Rico*, the Arizona Journal of International and Comparative Law/Revista de Derecho Internacional y Comparado de Arizona, USA/EE. UU., 1987, págs. 137-146; y (5) Pedro F. SILVA-RUIZ, *La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías*, vol. 50, núm. 1-2 Revista del Colegio de Abogados de Puerto Rico 89-129 (enero-junio 1989).

<sup>5</sup> También, véase:

(1) [www.cisgspanish.com](http://www.cisgspanish.com) (la Prof. Perales Viscasillas es una de las editores).

(2) CISG Advisory Council, iniciativa privada que promueve la interpretación uniforme de la Convención ONU (CISG), mediante opiniones sobre la interpretación y aplicación de la aludida Convención de Viena.

(3) La Convención de Viena «regula ciertos aspectos relativos a la compraventa de bienes, pero deja fuera de su ámbito de aplicación cuestiones importantes como, por ejemplo, los vicios del consentimiento, las cláusulas contractuales abusivas y la prescripción... no existe ningún mecanismo que permita garantizar su interpretación uniforme.» Propuesta, pág. 5. K. D. ADAMS, et. al., *Global Issues in Commercial Law*, West, American Casebook Series, USA, 2010, ch. 2 «Interpreting the CISG as a «true Code» and consistent with its International Character», pp. 40-46.

(4) De conformidad con el art. 4 «(L)a presente convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, ésta no concierne, en particular: a) a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso; b) a los efectos que el contrato puedan producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.

## INTRODUCCIÓN

Este ensayo es una comparación, de determinados extremos, entre la mencionada *Convención de Viena* y la *Propuesta (incluido el Anexo I: normativa común de compraventa europea)*. La *Convención de Viena* está vigente en España y en los Estados Unidos de América; este último país nada tendría que ver con la *Propuesta*.

Tan pronto se publicó la *Propuesta*, las autoridades de la Unión Europea recibieron opiniones de Austria (Consejo Federal), Bélgica (el Senado), Alemania (Bundestag) y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (Cámara de los Comunes)<sup>6</sup>, objetando la *Propuesta* y su *normativa común (anexo I)*.

Todos alegraron que se infringía el principio de subsidiariedad.<sup>7</sup>

## INFORMACIÓN GENERAL SOBRE LA PROPUESTA

La *Propuesta* significa que «las diferencias que existen entre los Estados miembros en lo que respecta al Derecho contractual suponen un obstáculo para los comerciantes y los consumidores que deseen emprender actividades de comercio transfronterizo en el mercado interior. Los obstáculos resultantes de estas diferencias tienen un efecto disuasorio en los comerciantes, en particular las pequeñas y medianas empresas (pyme), a la hora de emprender actividades de comercio transfronterizo o de ampliar sus operaciones a los mercados de nuevos Estados miembros. Los consumidores, por su parte, ven obstaculizado su acceso a los productos que ofertan comerciantes de otros Estados miembros. /Actualmente, solo uno de cada diez comerciantes de la Unión que se dedica a la venta de bienes exporta sus productos a otros Estados miembros y la mayoría de los que lo hacen únicamente exportan a un número

---

<sup>6</sup> Véase, además: *Scottish Law Commission, An Optional Common European Sales Law: ... Advice to the UK Government*, November 2011, [http://lawcommission.justice.gov.uk/docs/Common\\_European\\_Sales\\_Law\\_Advice.pdf](http://lawcommission.justice.gov.uk/docs/Common_European_Sales_Law_Advice.pdf). (Summary: 2:2 the European Commission's draft is a complex document, which is not always easy to understand...).

<sup>7</sup> «Principio de subsidiariedad en la Unión Europea. Según el Artículo 5 del Tratado de la Unión Europea (TUE), la función de este principio es la de regular el ejercicio de competencias compartidas entre los Estados Miembros y la Comunidad Europea. Esta última *sólo* va a intervenir cuando los objetivos de la acción pretendida no son alcanzados de forma suficiente por los Estados miembros y sí lo sean a nivel comunitario. En este sentido, surge una doble vertiente: *negativa o prohibitiva*: impide la intervención comunitaria cuando los estados miembros pueden alcanzar solos los objetivos; *positiva o de habilitación*: permite la actuación comunitaria cuando los estados no logren los objetivos suficientemente. Por lo tanto, se trata de un principio flexible que permite una doble interpretación entre dos formas opuestas y que distribuye las tareas teniendo en cuenta, por un lado, la naturaleza de la función a lograr y por otro la pluralidad de sujetos...» (Wikipedia).

reducido de ellos. Los obstáculos relacionados con el Derecho contractual son uno de los principales factores que explican esta situación. Distintos estudios [se omite nota al pie de página] revelan que entre los distintos obstáculos al comercio fronterizo... los comerciantes destacan los relacionados con el Derecho contractual.»<sup>8</sup>

Igualmente se enfatiza de que «el **objetivo** general de la propuesta consiste en mejorar el establecimiento y el funcionamiento del mercado interior facilitando la expansión del comercio transfronterizo a las empresas y las compras transfronterizas a los consumidores. Este objetivo puede alcanzarse mediante la puesta a disposición de un corpus uniforme y autónomo de normas de Derecho contractual que incluyan disposiciones para proteger los consumidores, la normativa común de compraventa europea, *que ha de considerarse un segundo régimen de Derecho contractual* dentro de los ordenamientos jurídicos de los distintos Estados miembros. /Los comerciantes deben poder aplicar la normativa común de compraventa europea en todas sus transacciones transfronterizas dentro de la Unión Europea *en vez de tener que adaptarse a las diferentes normativas contractuales nacionales*, siempre que la otra parte del contrato de su consentimiento. La normativa común de compraventa europea debe abarcar todo el ciclo de vida de un contrato...».<sup>9</sup>

Como es de conocimiento general, la *Convención de Viena* tan sólo regula ciertos aspectos relativos a los contratos de compraventa de bienes; no obstante, deja fuera de su ámbito de aplicación tan importantes cuestiones como, por ejemplo, los vicios del consentimiento, las cláusulas contractuales abusivas y la prescripción.<sup>10</sup>

Se afirma que «la propuesta respeta el principio de subsidiariedad enunciado en el artículo 5 del Tratado de la Unión Europea (TUE).»<sup>11</sup>

Finalmente, la *Propuesta* consta de tres partes: (1) un Reglamento; (2) el anexo I del Reglamento, que es el que contiene las normas de derecho contractual (la normativa común de compraventa europea) y (3) el Anexo II: una ficha informativa estándar.

Procede, entonces, a resumir, apretadamente, cada artículo del Reglamento y del Anexo I (texto de la normativa común de compraventa europea), así como del Anexo III (información que el

<sup>8</sup> *Propuesta*, a la pág. 1 de 14.

<sup>9</sup> *Propuesta*, a la pág. 3 de 14 (itálicas nuestras) (negritas en el original).

<sup>10</sup> *Ibid*, a la pág. 5 de 14.

<sup>11</sup> *Propuesta*, a la pág. 9 de 14. Además, véase la anterior nota 7.

No obstante, véase lo ya dicho, en el sentido de que tan pronto se publicó la Propuesta, varios países (Austria, Bélgica, Alemania y el Reino Unido –U.K.– señalaron que ésta infringía el referido principio de subsidiariedad.

comerciante debe facilitar al consumidor antes de la celebración de un acuerdo sobre la utilización de la normativa común de compraventa europea).<sup>12</sup>

**DICTAMEN DEL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO SOBRE LA «PROPUESTA DE REGLAMENTO DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO RELATIVO A UNA NORMATIVA COMÚN DE COMPRAVENTA EUROPEA» (COM-2011-635 FINAL-2011/0284-COD)**

En el *Dictamen del Comité Económico y Social Europeo*<sup>13</sup> se destaca que «sólo una de cada diez empresas en el marco del mercado único y la mayoría de las que lo hacen únicamente exportan a un número reducido de Estados miembros. Sólo 8% de los consumidores ha comprado bienes y servicios por Internet en otros estados miembros. El potencial del mercado interior y del comercio electrónico transfronterizo solo está parcialmente explotado.»<sup>14</sup>

Acepta que la *normativa común de compraventa europea* «está centrada en los contratos más destacados para el comercio transfronterizo (contratos de compraventa entre empresas y consumidores o entre empresas en caso en que al menos una parte sea una pyme, incluidos los contratos de contenidos digitales y de prestación de servicios relacionados).»<sup>15</sup>

Destaca que hay importantes dificultades para aplicar la *normativa*, pues hay que «aclarar la interrelación entre el instrumento facultativo y el Derecho internacional privado europeo...».<sup>16</sup>

<sup>12</sup> *Propuesta*, a las págs. 12-13-14 de 14.

<sup>13</sup> *Comité Económico y Social Europeo*, INT/600, Bruselas, 29 de marzo de 2012, 17 págs. (INT/600-CESE 800/2012 EN/RO. LRD/ORT/mc/sz/LRD/JCB/gf (documento en español).

<sup>14</sup> *Ibid*, pág. 4.

<sup>15</sup> *Ibid*, pág. 6.

<sup>16</sup> *Ibid*, pág. 8. Sobre la relación de la *normativa* y el derecho internacional privado, véase: Pedro A. DE MIGUEL ASENSIO, *Sobre la Propuesta de normativa común de compraventa europea*, 18 de diciembre de 2012, 5 págs., <http://pedrodemiguelasensio.blogspot.com/2012/12/sobre-la-propuesta-de-normativa-comun...> Afirma: «...Por su parte, del art. 7 de la Propuesta de Reglamento resulta que sólo se podrá recurrir a la NC [normativa común] cuando se trate de contratos en los que el vendedor de bienes o el suministrador de contenidos digitales es un comerciante y la otra parte es un consumidor, así como en los contratos entre comerciantes pero sólo si al menos una de las partes de una pequeña o mediana empresa (PYME). / En consecuencia, aunque el fundamento de la NC es facultar un régimen contractual unitario que facilita la contratación transfronteriza su ámbito de aplicación introduce una significativa complejidad que menoscaba la seguridad jurídica. La eventual opción por la NC se traduce en la aplicación necesariamente de un régimen diferenciado para los contratos transfronterizos frente a los internos (salvo que el Estado miembro relevante llegara a optar por recurrir a la NC para regular los contratos internos como contempla el art. 13 de la Propuesta de Reglamento...» (p. 2 de 5).

Sugiere «elaborar... unos modelos europeos de contratos... que contengan cláusulas y condiciones estándares y estén disponibles en todas las lenguas oficiales de la Unión Europea.»<sup>17</sup>

Significa que la propuesta representa: «un régimen de Derecho contractual **alternativo**, idéntico a todos los Estados miembros y común para toda la UE, que coexistirá con las legislaciones nacionales existentes en materia contractual; un marco **facultativo**, elegido por las partes contratantes»<sup>18</sup>.

El Comité Económico y Social Europeo (CESE), además considera, con respecto al contenido, que la propuesta necesita mejoras importantes de manera tal que: «la normativa común de compraventa europea facilite las transacciones en toda la UE, ...; aporte realmente un valor añadido europeo en cuanto a costes y beneficios para los operadores económicos y los consumidores; ofrezca ventajas sustanciales en términos de *legislar mejor* y posibilite un entorno regulador más sencillo, comprensible y accesible; reduzca los costes derivados de las transacciones transfronterizas; garantice la seguridad jurídica...; garantice que los pymes y los consumidores se beneficien de manera práctica y segura de las nuevas normativas»<sup>19</sup>.

Finalmente, el aludido Comité (CESE) recomienda favorablemente, sujeto a sus señalamientos, la aprobación de una normativa común de compraventa europea, destacando que su adopción no es suficiente para garantizar la expansión del comercio transfronterizo para las empresas, así como las adquisiciones, también transfronterizas, para los consumidores.

## COMPARACIÓN ENTRE LA *PROPUESTA* (PROPOSAL FOR A REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL ON A COMMON EUROPEAN SALES LAW, 2011/0284 (COD) ) Y LA *CONVENCIÓN DE VIENA* (CONVENCIÓN ONU) DE 1980

### 1. *Ámbito de aplicación*

La diferencia más destacada, entre la *Propuesta* y la *Convención de Viena*, es que ésta última aplica automáticamente siempre que los requisitos establecidos se cumplan<sup>20</sup>.

<sup>17</sup> *Ibid.*, págs. 2-3.

<sup>18</sup> *Ibid.*, pág. 5 (negritas en el original)

<sup>19</sup> *Ibid.*, págs. 6-7 (itálicas en el original).

<sup>20</sup> Art. 1-1. La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes: a) cuando

Entretanto, la normativa común de compraventa europea es opcional, ya que se requiere el acuerdo de las partes para que rija. Hay que recordar que ésta sería un segundo régimen de derecho contractual dentro de los ordenamientos jurídicos de los distintos estados europeos miembros. Cuando las partes hayan acordados utilizar la *normativa*, sus normas serán las únicas normas nacionales aplicables relacionadas con las cuestiones que entran dentro de su ámbito de aplicación. El art. 1 (libertad de contratación) de la *normativa* dispone: «1. (L)as partes serán libres de celebrar un contrato así como de determinar su contenido, sin perjuicio de las normas imperativas aplicables. 2. Las partes podrán excluir la aplicación de cualesquiera de las disposiciones de la normativa común de compraventa europea, así como de introducir excepciones o modificar sus efectos, salvo que en dichas disposiciones se disponga lo contrario».

Así, de elegirse que rija la *normativa común de compraventa europea*, conlleva un acuerdo entre las partes contratantes para excluir la *Convención de Viena*.<sup>21</sup>

La *Propuesta* de Reglamento no se aplica a las compraventas entre empresas europeas; es suficiente/basta para su aplicación a que uno de los contratantes tenga su sede en un país miembro de la Unión Europea. De ahí que puede afirmarse que la referida *Propuesta* tenga un ámbito de aplicación más amplio ya que alcanza a las transacciones internacionales. La *Propuesta* se aplica a las compraventas de bienes tangibles, a las de contenido digital y a los servicios relacionados con cualesquiera de los anteriores<sup>22</sup>.

## 2. Definiciones

El artículo 2 de la *Propuesta* es un largo listado de definiciones. No menos de veinte y cinco (25) definiciones (desde la letra (a) hasta la letra (y)). Entre muchos otros, se define: (a) contrato; (b) buena fe y trato justo (good faith and fair dealing);<sup>23</sup> (c) pérdida (loss); (d) contratos con cláusulas predispuestas (standard contract

esos Estados sean Estados contratantes; o b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la Ley de un estado contratante. 2. ... 3. ...

<sup>21</sup> Véase el *Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on a Common European Sales Law*, 2011/0284(COD), considerando núm. 25 («...the choice of the Common European Sales Law should imply an agreement of the contractual parties to exclude that Convention [la Convención de Viena].»)

<sup>22</sup> Véase, R. ILLESCAS ORTIZ y María del P. PERALES VISCASILLAS, *El Reglamento Opcional en materia de compraventa en el ámbito de la Unión Europea (CESL): crítica a su ámbito de aplicación*, pág. 1 (utilizo ejemplar enviado por la internet por la Prof. Perales). El artículo está publicado en *Estudios de Derecho del comercio internacional. Homenaje a Juan M. Gómez Porrúa*, Marcial Pons, Madrid, España, 2013, p. 83-100. Ésta es una contribución muy crítica del tema estudiado.

<sup>23</sup> Estándar de conducta caracterizado por la honestidad, la apertura y la consideración por el interés de la otra parte en la transacción.

terms); (e) mercader (trader); (f) consumidor (consumer); ... (h) bienes (goods); (j) contenido digital (digital content);<sup>24</sup> (k) contrato de compraventa (sales contract).<sup>25</sup>

También se define el contrato de compraventa al consumidor (consumer sales contract), que significa un contrato de compraventa (véase, definición *k*) donde el vendedor (seller) es un comerciante (trader) y el comprador (buyer) es un consumidor (consumer). Más no se define el «contrato de suministro» que es aquél sobre el que recaen los negocios de contenidos digitales (véase, definición *j*). Entre otras opciones, si quiere mejorarse la *Propuesta*, manteniendo la dualidad entre el contrato de compraventa y el de suministro, debería añadirse al elenco de definiciones el «contrato de suministro» (supply contract).

En la *Convención de Viena* no hay definiciones.

En dicha *Convención* se utiliza el vocablo/concepto «resuelto» en sus arts. 49 (el comprador podrá declarar resuelto el contrato...) y 64 (el vendedor podrá declarar resuelto el contrato...).<sup>26</sup> En cambio, en la *normativa* su utiliza la frase «termination of a contract» (art. 8)<sup>27</sup> y «termination» en la sec. 4 del capt. 13 (remedios del vendedor). El reemplazo de términos/conceptos que han logrado aceptación con el transcurso del tiempo, convirtiéndose hasta en *lingua franca* en el derecho de compraventa internacional, no es aconsejable.

En la *normativa*, el término «avoidance» (anular, anulable) se utiliza en el contexto de «error» (mistake). Así, «Art. 48 – mistake: 1. A party may avoid a contract for mistake of fact or law existing when the contract was concluded if: (a) the party, but for the mistake, would not have concluded the contract or would have done so

<sup>24</sup> Contenido digital: los datos producidos y suministrados en formato digital, siguiendo o no las especificaciones del consumidor (comprador), incluidos los contenidos ideográficos, sonoros, fotográficos o escritos; los juegos digitales; los programas informáticos (software); y los contenidos digitales que permitan personalizar equipos o programas informáticos existentes.

<sup>25</sup> Contrato de compraventa: todo contrato en virtud del cual el comerciante («el vendedor») transfiere o se compromete a transferir a otra persona («el comprador») la propiedad de los bienes, y el comprador paga o se compromete a pagar su precio; se incluyen los contratos de suministros de bienes que se deben fabricar o producir, pero se excluyen los contratos de compraventa judicial o los contratos que impliquen el ejercicio de autoridad pública.

<sup>26</sup> Véase: (1) comentario al art. 49 por Ángel LÓPEZ LÓPEZ, en DíEZ-PICAZO, y otros, *La compraventa internacional de mercaderías*, citado, pp. 435 y ss.; (2) Luis DíEZ-PICAZO, en DíEZ-PICAZO y otros, obra citada, pp. 503 y ss., comentario al art. 64.

<sup>27</sup> Art. 8: «Termination of a contract – To ‘terminate a contract’ means to bring to an end the rights and obligations of the parties under the contract, with the exception...».

*Termination*, ¿conclusión?

«Avoidance [anulación, invalidación] for breach of contract» (utilizado en la *Compraventa de Viena*) se sustituye por «termination» (¿conclusión?) en la *normativa*.

only on fundamentally different contract terms and the other party knew or could be expected to have known this; and (b) the other party: (i) caused the mistake... (iv) made the same mistake. ... (2) ... (3) ...».

3. Tanto la *Convención de Viena* como la *normativa común de compraventa europea* tratan de contratos de compraventa de mercaderías (sale of goods contracts), pero sus alcances (objeto, fin, intención, scope) difieren sustancialmente. En la *Convención de Viena* no se define el término «mercadería». <sup>28</sup> A juicio de un autor, «son mercaderías, a efectos de la Convención, las cosas corporales de naturaleza mueble de todo tipo, como, por ejemplo, automóviles, maquinaria, programas de ordenador, fruta[s] o libros [nota al pie de página omitida]. Como sucede, por ejemplo, en la venta de la cosecha futura, las cosas objeto de la misma deben tener naturaleza mueble al tiempo de la entrega, no de la conclusión del contrato [nota al pie de página omitida]. Aún cuando puede ser objeto de compraventa, quedan, por consiguiente, excluidos de la Convención las empresas, los bienes inmuebles, así como los derechos incorporales [por ejemplo, cesiones de créditos, los denominados derechos (patrimoniales) de autor o las licencias de patentes] [nota al pie de página omitida].» <sup>29</sup>

4. La *Convención de Viena* comprende también la venta de «software» <sup>30</sup>, siempre que sea transferido permanentemente al comprador, irrespectivo de la manera/vía mediante la cual sea entregada (disco/diskette o internet). Entretanto, la *normativa*, en su artículo 2(h) define bienes (goods) como «any tangible movable items» por lo que explícitamente excluye el «software».

5. La *Convención de Viena* y la *normativa* también difieren en relación a los llamados contratos mixtos (mixed contracts). La *Convención* <sup>31</sup> dispone:

Art. 3. 1. Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de

<sup>28</sup> Véase, arts. 1 y 2, por ejemplo.

<sup>29</sup> Alfonso-Luis CALVO CARAVACA, comentario al art. 1 (2. Mercaderías), en Díez-PICAZO, *La compraventa internacional de mercaderías*, citado, p. 48.

<sup>30</sup> «Computer software or simply software: is any set of machine-readable instructions that directs a computer's processor to perform specific operations. ... [it] contrasts with computer hardware, which is the physical component of computers. Computer hardware and software require each other...» (Wikipedia).

<sup>31</sup> Véase, Jorge CAFFARENA LAPORTA, comentario al art. 3, en Díez-Picazo, *La compraventa internacional de mercaderías*, citado, pp. 67-71. Estudia que se entiende por «parte sustancial» en el art. 3.1.

proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción.

2. La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

Mientras que en la *normativa* es diferente. Aplica tan *sólo* a los servicios relacionados (so-called related services), esto es, aquellos servicios relacionados a las mercaderías o contenido digital (instalación, mantenimiento, reparación), pero excluyendo explícitamente los servicios para entretenimiento<sup>32</sup>.

6. La *Convención de Viena* comprende los contratos de compraventas internacionales B2B (business to business); los referidos contratos B2C (business to consumer) están prácticamente excluidos<sup>33</sup>.

Pero en la *normativa* es diferente, pues se refiere a los contratos de compraventa B2C (business to consumer) transfronterizos. La referida *normativa* está permeada por/de una política para la protección del consumidor, que es uno de los fines u objetivos de la unificación del derecho privado a nivel europeo. Por esto, en el Memorandum Explicativo de la *Propuesta*, a la página 6 *in fine* y 7, claramente significa: «(T)his proposal is consistent with the objective of attaining a high level of consumer protection as it contains mandatory rules of consumer protection from which the parties cannot derogate to the detriment of the consumer. Furthermore, the level of protection of these mandatory provisions is equal or higher than the current *acquis*»<sup>34</sup>. Añade: «(T)he proposal is also consistent with the Union policy of helping SME [small or

<sup>32</sup> Art. 2(m) – «related service means any service related to goods or digital content, such as installation, maintenance, repair or any other processing, provided by the seller of the goods or the supplier of the digital content under the sales contract, the contract for the supply of digital content or a separate related service contract which was concluded at the same time as the sales contract or the contract for the supply of digital content; it excludes: (i) transport services, (ii) training services, (iii) telecommunications support services; and (iv) financial services.»

<sup>33</sup> *Convención de Viena*, art. 2(a): «La presente Convención no se aplicará a las compraventas: a) de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso.»

<sup>34</sup> *Itálicas* en el original. *Acquis* – el cuerpo de legislación acumulado en la Unión Europea.

*Acquis* es un término francés, que significa «aquello sobre lo cual se ha convenido/acordado» («That which has been agreed upon»).

medium-sized enterprise] benefit more from the opportunities offered by the internal market...».<sup>35</sup>

7. Tanto en la *Convención de Viena*<sup>36</sup> como en la *normativa común de compraventa europea*<sup>37</sup> se reconoce el *nachfrist*, esto es, el plazo posterior o período de gracia, que no proviene de la tradición romana o francesa, sino de los párrafos 250, 283 y 326<sup>38</sup> del Código Civil alemán (BGB).

En Puerto Rico, el art. 1077 del Código Civil dispone: «La facultad de resolver las obligaciones se entiende implícita en las recíprocas, para el caso de que uno de los obligados no cumpliere lo que le incumbe.../El tribunal decretará la resolución que se reclame, a no haber causas justificadas que le autoricen para señalar plazo./...»<sup>39</sup>.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La aprobación de la *Propuesta de Reglamento* y de la *normativa común de compraventa europea* implicarían un régimen complejo para el contrato de compraventa. No es ya tan *sólo* el derecho nacional de cada país (p. ej.: en España, el Código Civil y el Código Mercantil), sino que también la *Convención de Viena* y, además, la *normativa común de compraventa europea*. De aprobarse ésta última y acogerse las partes contratantes a ella, se desplazaría la

<sup>35</sup> Ver el Art. 7 (Regulation): (a) SME es un comerciante que emplea a menos de 250 personas y (b) tiene un volumen de negocios anual que no excede de 50 millones de euros o un balance anual que no excede 43 millones de euros... (has an annual turnover not exceeding EUR 50 million or an annual balance sheet total not exceeding EUR 43 million o...).

<sup>36</sup> *Convención de Viena*, «art. 47(1) – El comprador podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban...».

En el Código Civil español, véase el tercer párrafo del art. 1124, en materia de resolución del contrato: «El Tribunal decretará la resolución que se reclame, a no haber causas justificadas que le autoricen para señalar plazo». Véase, Ángel LÓPEZ LÓPEZ, comentario al art. 47 de la Convención de Viena, en Díez-PICAZO, *La compraventa internacional de mercaderías*..., citado, pp. 423, 426.

<sup>37</sup> *Normativa común de compraventa europea*, art. 115(1): «A buyer may terminate the contract in a case of delay in delivery which is not in itself fundamental if the buyer gives notice fixing an *additional period of time* of reasonable length for performance and the seller does not perform his part within that period. (2) ...». (itálicas nuestras).

<sup>38</sup> Art. 326 Código Civil Alemán (BGB): «If, in the case of a mutual contract, one party is in default in performing, the other party may give him a *reasonable period* within which to perform his part with a declaration that he will refuse to accept the performance after expiration of the period...» (itálicas nuestras).

<sup>39</sup> 31 LPRA 3052. Procedencia: CC español, art. 1124 (itálicas nuestras). También véase, Pedro F. SILVA-RUIZ, *Some Remarks about the 1980 Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods-Emphasis on Puerto Rico*, citado, a la pág. 5.

aplicación de la Convención de Viena, en los contratos transfronterizos correspondientes.

Me parece aconsejable continuar con la vigencia de la *Convención de Viena*, y discontinuar con los esfuerzos por aprobar la *Propuesta de Reglamento* y la *normativa común de compraventa europea*.

Además, sugiero considerar las modificaciones imprescindibles a la *Convención de Viena*.

## ADDENDUM

Concluida la investigación y redacción del ensayo que precede, pendiente de publicación, la propuesta CESL (sobre normativa común de compraventa europea, *Common European Sales Law – CESL*) fue retirada por la Comisión Europea, antes del verano de 2015<sup>40</sup>.

La Comisión, en sustitución de la retirada, se comprometió a presentar una nueva propuesta; lo ha hecho publicando dos documentos, en inglés, por ahora, que son:

1. European Commission, Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on *Certain Aspects Concerning Contracts for the Online and Other Distance Sales of Goods*<sup>41</sup> y

2. European Commission, Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on *Certain Aspects Concerning Contracts for the Supply of Digital Content*<sup>42</sup>.

El tiempo de espera para su consideración por los organismos correspondientes es largo. Ahora se trata de propuestas *Directivas* y no de un propuesto reglamento directamente aplicable, por lo que hay que conceder un plazo de transposición para ser convertidas en ley nacional.

En la explicación de las propuestas se enfatiza que su contenido descansa en el «Digital Single Market Strategy» (estrategia de un mercado único digital), adoptado por la Comisión el 6 de mayo de 2015. La iniciativa se integra por: (1) una propuesta sobre ciertos aspectos de los contratos para surtir/suplir/proveer/abastecer (supply) contenido digital (contracts for the supply of digital content) y (2) una propuesta sobre ciertos aspectos de los contratos en

<sup>40</sup> Información facilitada por el Catedrático Profesor Rafael Illescas.

<sup>41</sup> Brussels, 9.12.2015, COM (2015) 635 final; 2015/0288 (COD) (Text with EEA relevance); SWD (2015) 274 final; SWD (2015) 275 final; 31 páginas.

<sup>42</sup> Brussels, 9.12.15, COM (2015) 634 final, 2015/0287 (COD); 33 páginas.

línea (online) y otros sobre la venta de bienes/mercaderías a distancia (a proposal on certain aspects concerning contracts for a line and other distance sales of goods)<sup>43</sup>.

La primera Propuesta<sup>44</sup> sobre algunos aspectos relativos a los contratos en línea y otras ventas de bienes/mercaderías a distancia, 2015/0288 (COD), consiste de 21 artículos<sup>45</sup>. Muchos de ellos tienen su origen en la Directiva 1999/44 EC o en la Propuesta para la reglamentación de una compraventa común europea (Regulation on a Common European Sales Law, CESL).

Su primer artículo (subject matter and scope) dispone que la Directiva establece ciertos requisitos relativos a los contratos de venta a distancia concluidos entre el vendedor y el consumidor, particularmente las reglas sobre conformidad de los bienes o mercaderías, los remedios en la eventualidad de no conformidad, así como las modalidades para el ejercicio de esos remedios.

A su vez, para propósitos de la Directiva, en el artículo 2 define: (1) «contrato de venta» (sales contract) que es cualquier contrato por el cual el vendedor transfiere o asume (undertake, tomar a su cargo) transferir la propiedad de bienes/mercaderías, incluyendo aquellos que serán manufacturados o producidos, al consumidor y el consumidor paga o asume pagar el precio; (2) «consumidor» significa cualquiera persona natural que, en los contratos comprendidos en esta Directiva, actúa con propósitos que está fuera de su negocio o profesión; (3) «bienes» (mercancías) significa cualquier mueble tangible (tangible movable ítem), con la excepción de aquellos vendidos por la ejecución o bajo autoridad de ley (way of execution of otherwise by authority of law), agua, gas o electricidad, a menos que sean puestas para la venta en un volumen limitado o cantidad determinada; (4) «contrato de venta a distancia» (distance sales contract) significa cualquier contrato de venta concluido bajo un esquema de distancia organizado (organized distance scheme) sin la presencia física simultánea de vendedor y consumidor, con el uso exclusivo de uno o más medios de comunicación a dis-

---

<sup>43</sup> Página 2 de la Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y el Consejo sobre ciertos aspectos que conciernen los contratos en línea y otras ventas de bienes a distancia (on certain aspects concerning contracts for the online and other distance sale of goods).

«The purpose of these proposals is to create a business-friendly environment and make it easier for businesses, especially SMES, to sell cross-border. Businesses should be given legal certainty and avoid unnecessary costs caused by different national laws when selling goods and digital content outside their domestic market», *ibid*, p. 2.

«The objective of the initiative is to remove consumer contract law barriers in the online trade and help to establish a genuine Digital Single Market for the benefit of businesses and consumers...», *ibid*, p. 7.

<sup>44</sup> La Propuesta aparece en las páginas 17 a 31 del documento; le preceden comentarios.

<sup>45</sup> El art. 22 dispone que esta Directiva está dirigida a los estados miembros (de la Unión Europea).

tancia, incluyendo el internet, comprendido el tiempo en el cual el contrato es concluido y (5) «vendedor» (seller) significa cualquier persona natural o legal, irrespectivamente de si es de dueño privado o público, que actúa, incluyendo si actúa por otro, con propósitos relacionados a su negocio o profesión ligados a contratos comprendidos en esta Directiva.<sup>46</sup>

La otra propuesta – *On Certain Aspects concerning Contracts for the Supply of Digital Content*, COM (2015) 635 final – se deja al lector su revisión.<sup>47</sup> No obstante, «contenido digital» (digital content) significa:

«(a) data which is produced and supplied in digital form, for example, video, audio, applications, digital games and any other software,

«(b) a service allowing the creation, processing or storage of data in digital form, where such data is provided by the consumer, and

«(c) a service allowing sharing of and any interaction with data in digital form provided by other users of the services».<sup>48</sup>

En resumen: transcurrirán algunos años en lo que las dos Propuestas Directivas se evalúan y, de adoptarse, entonces se trasponen para ser convertidas a leyes nacionales.

---

<sup>46</sup> Traducción libre.

<sup>47</sup> Aparece en las páginas 14 a 33 de documento; las páginas previas son introductorias.

<sup>48</sup> A la página 24 de la Propuesta Directiva.