

ANTECEDENTES

1. Contexto

En un momento de recesión económica, la eliminación de los obstáculos para el mercado interior europeo es fundamental. El mercado interior europeo ofrece grandes oportunidades para el comercio transfronterizo, el crecimiento de la empresa, el incremento de la facturación y el empleo, y el desarrollo de más productos y servicios innovadores.

Los contratos son esenciales para el funcionamiento de las empresas y las ventas a los clientes. En ellos se formaliza un acuerdo entre las partes que puede ser marco de una gran diversidad de contenidos, incluyendo la venta de bienes y la prestación de un servicio.

El mercado único europeo se basa en una amplia variedad de contratos regidos por distintas legislaciones nacionales. La coexistencia de diferentes normas puede acarrear costes adicionales de transacción e inseguridad jurídica para las empresas y falta de confianza de los consumidores.

En la actualidad, el 75% de las empresas europeas no venden más allá de sus fronteras. El 60% de las empresas ven esos costes adicionales como un obstáculo bastante importante o muy importante para el comercio con los clientes establecidos en otros Estados miembros. Sin embargo, casi el 50% indicaron que empezarían a hacerlo si hubiera una normativa armonizada.

2. La fragmentación de las leyes contractuales como un obstáculo para el comercio transfronterizo en el mercado interior.

El primer problema que se presenta es que los costes de transacción para el comercio transfronterizo pueden ser un obstáculo para las empresas, especialmente para las pymes. Esto significa gastos de investigación, traducción y asesoramiento sobre derecho extranjero y su aplicación. De acuerdo con la estimación de una organización de empresas británicas, esos costes pueden ascender a 15.000 € por cada nuevo país europeo. Esta situación no es alentadora para las pymes que deseen ampliar sus negocios transfronterizos.

El segundo problema es que la mayoría de las empresas europeas puedan perder las economías de escala y la eficiencia que podrían lograr en el mercado interior. Considerando las libertades económicas fundamentales en la UE y los canales de venta modernos, como el comercio electrónico, que hacen que el comercio transfronterizo sea aun más fácil, llama la atención que sólo una de cada cuatro empresas europeas realice actividades comerciales en países europeos. Incluso aquellas empresas que se embarcan en transacciones transfronterizas, limitan su estrategia comercial a algunos países, debido al ahorro de costes. Además, no es posible que las empresas utilicen la misma plataforma tecnológica para ofrecer sus productos como base de un único modelo contractual.

3. Soluciones

Para solucionar estos problemas, la Comisión propone diferentes maneras de hacer un Derecho contractual coherente, en un Libro Verde aprobado en julio de 2010. Estas soluciones incluyen:

- Soluciones *soft law*, estas reglas modelo de contratación podrían ser utilizadas por las partes que elaboren los contratos o por el legislador europeo para elaborar una legislación coherente.
- Un Derecho contractual europeo opcional, que podría ser elegido libremente por las partes en sus relaciones contractuales. Esta legislación opcional no sustituiría la legislación contractual nacional, pero sería una alternativa a las leyes contractuales nacionales existentes y estaría disponible en todos los idiomas.
- Un Derecho contractual europeo que sustituiría a las leyes nacionales marco.

Gracias por el tiempo dedicado a participar en esta consulta



Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)

Servicio de Información Europea

Rúa do Vilar, 54

15705 Santiago de Compostela

<http://www.ceg.es>

Tel.: +34 981 555 888. Fax: +34 981 555 882. E-mail: euoinfo@ceg.es



Conecte su empresa a Europa