

Ferrante, Alfredo

¿ES CORRECTA LA ELECCIÓN DEL MÉTODO DE CÁLCULO DE LA REDUCCIÓN
DEL PRECIO EN LOS PRINCIPIOS LATINOAMERICANOS DE CONTRATOS?

Revista Chilena de Derecho Privado, núm. 22*, 2014, pp. 9-49

Universidad Diego Portales

Santiago, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=370838888001>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

¿ES CORRECTA LA ELECCIÓN DEL MÉTODO DE CÁLCULO DE LA REDUCCIÓN DEL PRECIO EN LOS PRINCIPIOS LATINOAMERICANOS DE CONTRATOS?

IS IT RIGHT THE ELECTION OF METHOD IN CALCULATING THE REDUCTION IN THE PRICE IN THE LATIN AMERICAN PRINCIPLES OF CONTRACT LAW?

EST-CE CORRECT LE CHOIX DE LA MÉTHODE DE CALCUL DE LA RÉDUCTION DU PRIX DANS LES PRINCIPES D'AMÉRIQUE LATINE DES CONTRATS?

9

*Alfredo Ferrante**

RESUMEN

El proyecto de Principios Latinoamericanos de Derecho de Contratos incorpora la reducción del precio como un medio de tutela del acreedor aplicable a cualquier contrato, lo que, sin duda, constituye un aspecto loable. No obstante, este instrumento adopta un método de cálculo de reducción que retoma aquél contenido en el art. 50 de la Convención de Viena. Las páginas que siguen, luego de presentar una introducción sobre el proceso de unificación del Derecho Latinoamericano de Contratos, se

* Licenciado por la *Università di Pisa* y por la Universidad de Oviedo. Doctor en Derecho con mención europea por la Universidad de Oviedo. Professor Lector de Dret Civil. Universitat de Girona, Facultat de Dret, Department de Dret Privat, Dirección postal: Campus Montilivi, 17071 Girona, España. Artículo recibido el 13 de diciembre de 2013 y aceptado para su publicación el 21 de enero de 2013. Correo electrónico: ferrante@elaw.udg.edu.

centran en analizar críticamente esta elección, intentando demostrar por qué ella no sería la más adecuada.

PALABRAS CLAVES: Reducción del precio, Principios Latinoamericanos de Contratos, medios de tutela del acreedor, prestación defectuosa o no conforme, art. 50 Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, Derecho Comparado.

ABSTRACT

The Latin American Principles of Contract Law project adopted the price reduction as a general remedy which can be applied to any contract, right position. They also approve a calculation method of reduction in price which is the same of art. 50 CISG. The paper, after an introduction which describes the process of unification of contract law in Latin American, realizes a critical analysis of this election and it demonstrates that this election is not the most appropriate.

10 **Keywords:** Reduction in Price, Latin American Principles of Contract Law, Contractual Remedies, Non-conforming or Defective performance, Art. 50 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Comparative law.

RÉSUMÉ

Le projet des Principes d'Amérique latine du droit des contrats a adopté la réduction du prix comme un remède général qui peut être appliqué à n'importe quel contrat, position appréciable. Ils approuvent également une méthode de calcul de la réduction du prix qui est le même de l'art. 50 CVIM. Cet article doctrinal, après d'une introduction qui décrit le processus d'unification du droit des contrats en Amérique latine, réalise une analyse critique de cette élection et il démontre que n'est pas la plus appropriée.

Mots-clés: Réduction du prix, Principes d'Amérique Latine du Droit des Contrats, modes de dédommagement, prestation non conforme ou défectueux, art. 50 Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises, Droit Comparé.

1. PLANEAMIENTO

Con ocasión de un congreso celebrado en Santiago y Valparaíso, los días 19 y 20 de noviembre de 2013¹, se ha presentado públicamente el estado actual de los Principios Latinoamericanos de Derecho de Contratos. Las siguientes líneas tienen como finalidad analizar, con afán crítico, el artículo previsto para la reducción del precio e intentarán demostrar que otra redacción sería más apropiada.

La primera parte de este trabajo procederá a sistematizar algunos aspectos de unificación latinoamericana del Derecho de Contratos, para destacar su importancia y utilidad, mientras la segunda centrará su atención, en la fórmula adoptada por los Principios para el cálculo de la reducción del precio. El objetivo de este artículo, dejando aparte la relación entre la reducción del precio, los daños y perjuicios² y demás medios de tutela del acreedor³, o el estudio de otros aspectos⁴, como su naturaleza jurídica⁵, es centrarse en valorar si es efectivamente oportuno adoptar el

¹ Congreso internacional “El Derecho de los contratos: formación, cumplimiento e incumplimiento”, celebrado en Santiago de Chile y Valparaíso, los días 19 y 20 de noviembre de 2013, respectivamente, y patrocinado en conjunto por la Fundación Fernando Fueyo Laneri y las facultades de Derecho de la Universidad Diego Portales y de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Sobre una panorámica de las jornadas ROME (2013), p. 2689. Sobre los Principios MORALES MORENO (2014), pp. 227-254. Véase la útil documentación en la página oficial de la Fundación Fueyo Laneri (www.fundacionfueyo.udp.cl/catedra_derecho_continental.php), también. PIZARRO WILSON (2012a); EYZAGUIRRE BAEZA y RODRÍGUEZ DIEZ (2013), pp. 137-215.

² Para la jurisprudencia chilena véase *v.gr.* las sentencias pronunciadas por la Corte Suprema en los casos Larzabal Beraza, Rosario c/ Sociedad Inmobiliaria Talasia Ltda. (2008); Servicios de impresión J.A. Amenábar Ltda. c/ Iván M. Fuentes Riquelme (2008) A.G.F. Allianz Chile Compañía de Seguros Generales S.A. c/ Le Torneau Inc. (2010). Sobre el punto, más ampliamente véase FERRANTE (2013a), p. 81 y ss, en relación con el Derecho chileno: véase PRADO LÓPEZ (2013), p. 372 y ss.

³ En la doctrina chilena se constata la progresiva “horizontalidad” entre medios contractuales a favor del acreedor, sobre todo bajo la influencia del Derecho Comparado y europeo: cfr. BAHAMONDES OYARZÚN (2011), pp. 246 y 262.

⁴ Por ejemplo, en los Principios Latinoamericanos se identifica a la reducción del precio como un derecho del acreedor. Sin embargo, ello no es necesariamente así. Piénsese en un contrato con prestaciones recíprocas como, la compraventa, en que cada sujeto es acreedor frente al otro. En este caso, el interés para el acreedor-comprador frente al incumplimiento será pedir la reducción del precio, pero no lo será nunca para el acreedor-vendedor. El vendedor tiene como interés exactamente el contrario, es decir, demandar un mayor importe monetario, nunca su reducción.

⁵ Importante es tratar otros aspectos como la naturaleza de la reducción del precio y el ejercicio extrajudicial o judicial del mismo. La doctrina chilena ha empezado a analizar este aspecto véase. PRADO LÓPEZ (2013), p. 382. Correctamente, los Principios Latinoamericanos no confunden la naturaleza de la reducción del precio ni con los daños y perjuicios, ni con la resolución parcial. De forma más amplia véase FERRANTE (2013a), p. 29 y ss.

criterio de cálculo elegido por los Principios Latinoamericanos o debería procederse a su modificación.

Para realizar esta tarea este artículo se centrará en sus debilidades, por lo que se torna imprescindible analizar algunos aspectos comparados, así como la evidente influencia que el art. 50 de la CISG ha tenido tanto sobre la redacción de estos Principios, como en el resto del panorama jurídico actual.

2. INTRODUCCIÓN:

LATINOAMÉRICA Y LA UNIFICACIÓN DEL DERECHO DE OBLIGACIONES Y CONTRATOS: UN PROCESO POSIBLE

Una propuesta concreta de unificación jurídica en materia de obligaciones y contratos es posible, como muestra la tarea que UNIDROIT se ha esforzado en realizar desde que fue proyectada en 1970⁶. Por ello ya se ha llegado a resultados concretos, aunque debe tenerse conciencia de que éste es un recorrido progresivo –de ahí la publicación de las tres ediciones de los Principios UNIDROIT– y de momento, limitado, en cuanto se circumscribe únicamente al Derecho Mercantil y es aplicable sólo por voluntad de las partes.

Para alcanzar la unificación jurídica, es fundamental un común espíritu político y cultural, donde la barrera idiomática, sobre todo desde un punto de vista jurídico, no resulte un obstáculo infranqueable. Un ejemplo evidente en este sentido es el *Uniform Commercial Code* de Estados Unidos, nacido curiosamente por iniciativa privada y no parlamentaria⁷, hoy en día aplicable en todo su territorio, salvo en algunos Estados con leves modificaciones⁸.

Después de estas premisas es necesario examinar si es posible dicho proceso en Latinoamérica y, espontáneamente, surge una breve comparación entre el camino de unificación europeo y el latinoamericano.

⁶ Así se declaraba expresamente en una circular de 1970: “nuestro Instituto se ha propuesto, en el cuadro de su programa de trabajo y paralelamente a sus esfuerzos de unificación referentes a materias especiales, proceder al estudio de las perspectivas de una codificación progresiva del derecho del comercio internacional. Un estudio preliminar efectuado al respecto, lleva a la conclusión de que la codificación debe ser encarada de una manera gradual y que la primera tarea en el cuadro de un plan general y orgánico de unificación, debería consistir en preparar un proyecto concerniente a la parte general del Derecho de Obligaciones, cuyos principios uniformes estarán destinados a constituir la base de la codificación progresiva del derecho del comercio internacional”. UNIDROIT (1970).

⁷ Esencialmente es fruto de la NCCULS (que desde 2007 viene llamada Uniform Law Commission) y el ALI. Para un breve estudio preliminar en español sobre el *Uniform Commercial Code* y su versión oficial actualizada hasta el año 2004 en este idioma, véase GARRIDO (2002).

⁸ Por ejemplo, Luisiana no ha aprobado el art. 2 relativo a la compraventa.

Tanto la Unión Europea como Latinoamérica se enmarcan en un procedimiento de unificación política que aspira amalgamar los sistemas jurídicos de los países que las integran. Este proceso puede revestir mayores complejidades en Latinoamérica, quizá porque su realidad padece de importantes asimetrías sociales, económicas y políticas⁹ que pueden entorpecer el desarrollo de este cometido. Sin embargo, la armonización debe alejarse de los discursos políticos y mirar una interacción económica cada vez más interdependiente¹⁰. Con relación a los aspectos jurídicos de este proceso, parecería que se encuentran en un estado más avanzado en la realidad europea, aunque ello no podría afirmarse en forma categórica¹¹.

La gran ventaja que se presenta en Latinoamérica es la predominante unificación lingüística, pues aun cuando el Parlatino y la Unión Europea tengan dos idiomas oficiales (respectivamente, español y portugués e inglés y francés), la realidad es diferente.

En el primer caso, de los veintitrés miembros sólo cuatro¹² no hablan los idiomas oficiales reconocidos, mientras que en la Unión Europea de los veintiocho, los hablan sólo seis (Francia, Irlanda, Luxemburgo, Malta, Países Bajos y Reino Unido). La unificación idiomática, aun cuando haya matices, no es un problema en el primer caso, sobre todo tomando en consideración que dieciocho países tienen el castellano como idioma principal.

Una ulterior ventaja para una eventual aplicación de unos principios latinoamericanos de obligaciones¹³ y contratos o para la redacción de un

⁹ Como constata NICOLAU (2008), p. 71.

¹⁰ En este sentido GARRO (1993), p. 267. La importancia de llegar a un mercado común y a un compromiso cultural para América Latina la destaca también CORTÉS MONCAYO, (2010), p. 95.

¹¹ El proyecto de unificación iniciado, por ejemplo, con los Principios de la Comisión Lando, el DCFR y otros, de momento parecería concretarse de forma limitada mediante la propuesta de reglamento sobre la compraventa, pasando de un mero ejercicio académico a una realidad jurídica. El pasado 17 de septiembre de 2013, en la web oficial del Parlamento europeo se informó que el Comité de Asuntos Jurídicos apoyaría la propuesta de reglamento sobre la compraventa: véase en www.europarl.europa.eu/news/en/news-room/content/20130916IPR20025/html/Common-European-Sales-Law-backed-by-legal-affairs-MEPs, consultada el 24 de octubre de 2013. Sobre el DCFR, recientemente, *v.gr.*, CLAEYS (2013). Sobre la CELS, *v.gr.*, SCHULZE (2012); ALPA, CONTE, PERFETTI, GRAF (2012); DANNERMANN AND VOGENAUR (2013); VAQUER ALOY, BOSCH CAPDEVILLA, SÁNCHEZ GONZÁLEZ (2013) y el número monográfico de la *European Review of Private Law*, N° 6, Alphen aan den Rijn, 2011. En español *v.gr.* SAN MIGUEL PRADERA y PÉREZ GARCÍA (2013). En un plano más general y en relación con el Derecho Privado europeo, *v.gr.*, VALPUESTA GASTAMINZA (2011); SÁNCHEZ LORENZO (2013). Y en cuanto al libro I y II del DCFR, VAQUER ALOY, BOSCH CAPDEVILLA, SÁNCHEZ GONZÁLEZ (2013).

¹² Éstos son Surinam, Curaçao (neerlandés), Aruba (inglés) y Sint Maarten (neerlandés e inglés).

¹³ La doctrina manifiesta la necesidad de otorgar la debida importancia no sólo al contrato sino, también, a la obligación, aspecto que, se sostiene, no se ha tomado con

verdadero código en la región, radica en que las normativas civiles de estos países en su esencia tienen una matriz común romana¹⁴ y francesa¹⁵, aunque en parte haya sido modificada a través del trabajo de juristas como Andrés Bello, Dalmacio Vélez Sarfield o Augusto Teixeira de Freitas¹⁶.

En cambio, la unificación ius-privatista europea tiene en su fase de armonización no sólo diferentes matrices de *Civil Law*, añadiéndose la germánica, sino, también, influencia de *Common Law*, a lo que se agrega la presencia de sistemas peculiares como los ordenamientos europeos de origen nórdico.

Por ello, aun cuando pareciere un proceso menos avanzado, la tarea en Latinoamérica podría cumplirse¹⁷, pues se vislumbran mayores ventajas y posibilidades que en Europa para, quizá en un futuro, impulsar la redacción de un verdadero código para la región¹⁸.

3. LATINOAMÉRICA Y LA UNIFICACIÓN DEL DERECHO DE OBLIGACIONES Y CONTRATOS: UNA PRIMERA TENTATIVA

14

Que sea un proceso menos avanzado, no significa que este anhelo unificador latinoamericano haya empezado recientemente. La unificación

la debida consideración. Consecuencia de ello es que en los cuerpos codificados no se dedique un libro específico a las obligaciones y sólo se le analice a propósito de los efectos del contrato, cfr. CORTÉS MONCAYO (2010), pp. 92-93.

¹⁴ Parte de la doctrina habla de un derecho común latinoamericano como “subsistema del sistema jurídico romano”, SCHIPANI (2004), p. 47. Sobre la tendencial influencia romanística en los países latinoamericanos en el campo del Derecho Privado se pronuncia también GARRO (1993), p. 225.

¹⁵ Fernando Fueyo Laneri habla de un “afrancesamiento en lo jurídico-civil” que tal vez conduce a olvidar, *ex profeso*, toda otra fuente doctrinal como Alemania, Italia y España, FUEYO LANERI (1966), p. 101, n. 2. Antes de la obra de Andrés Bello, esta influencia era patente, ya que en 1822 Bernardo O’Higgins proponía la traducción integral del *Code Napoleon*, como recuerda FUEYO LANERI (1966), p. 100.

¹⁶ Es aquí obligatoria la consulta a la obra de GUZMÁN BRITO (2006) sobre la historia de la codificación en Iberoamérica.

¹⁷ Además, en la actualidad, parecen superados aquellos problemas que hace unas décadas se manifestaban, como el hecho de enfrentarse a una “normación varia y dispersa”, FUEYO LANERI (1980), p. 201.

¹⁸ En este sentido Sandro Schipani, a la hora de hablar de la predisposición de un futuro código para Latinoamérica, proponía no sólo que éste encontrara aplicación en los países que han promocionado la iniciativa sino que, también, se aproveche fuera de este ámbito, todas las veces que las partes hagan un reenvío a sus normas. En él se encontrarán principios que lo convertirían en un código marco “para guiar la producción de eventuales reformas en los respectivos códigos”, SCHIPANI (2008), p. 57.

del Derecho Privado de Latinoamérica lleva un mayor paso de lo que se piensa. Seguidamente, se sistematizarán las principales voluntades unificadoras de Derecho Obligaciones y Contratos en Latinoamérica, tanto desde el punto de vista legal como del académico.

Antes que todo, debe destacarse la presencia de una clara voluntad político-legal de realizar una unificación del Derecho Privado en Latinoamérica. Para lograrlo, son dos los pasos importantes a tener en consideración:

- El primero, realizado por las conferencias internacionales americanas y
- El segundo, representado por la actividad del Parlatino.

Ya el Panamerismo aspiraba a unificar el Derecho Civil y esta aptitud queda reflejada formalmente en dos actos oficiales. En los años 1933 y 1938 se propuso la creación de un código civil americano único, no sólo aplicable para Latinoamérica. En la Séptima Conferencia Internacional Americana se decide de modo expreso:

“emprender un estudio comparado del Código Civil del Brasil con sus respectivos Códigos Civiles, al efecto de que la próxima Conferencia internacional Americana esté en aptitud de enviar esos trabajos a una comisión de juristas que emprenda la obra del Código Civil Americano Único”¹⁹.

Significativo es que, más adelante, en la Conferencia de 1938, se proponga un proyecto aún más ambicioso, proyectando la unificación tanto del Derecho Civil como del Mercantil, dado que

“es aspiración americana propender a la unificación de las normas positivas del Derecho Privado en el Continente, bajo la forma codificada”²⁰.

¹⁹ Así se señala en el punto xxi “Unificación del Derecho Civil”, de la resolución de la Séptima Conferencia Internacional Americana (Montevideo, 3-26 de diciembre de 1933), punto aprobado en fecha 22 de diciembre de 1933, como se destaca de la documentación oficial, en *Conferencias internacionales americanas...* (1938), p. 494. Debe destacarse que, incluso, el *Código Bustamante* de 1928, más bien propio del Derecho Internacional Privado, contenía un título cuarto de obligaciones y contratos: véase arts. 164-174 por lo que respecta a las obligaciones y los arts. 175-186 a propósito de los contratos.

²⁰ Esto, ya que se considera una “uniformidad de los derechos comercial y civil”. Así se titula el punto vii “Unificación del Derecho Civil”, de la resolución de la Octava Conferencia Internacional Americana (Lima, 9-27 de diciembre de 1938), punto aprobado en fecha 21 de diciembre de 1938. Véase *Conferencias internacionales Americanas...* (1943), pp. 24-26. Sobre la unificación del Derecho de las Obligaciones Civiles y Comerciales, con argumentos a favor y en contra véase CARVAJAL ARENAS (2006), en particular p. 41 y ss.

Para lograr esta unificación, la misma conferencia considera oportuno instituir un organismo ad hoc creándose la Comisión Permanente de Juristas²¹, de los cuales uno fue designado por el gobierno de Estados Unidos y otros dos sorteados entre los veinte propuestos por cada uno de los países miembros²². Sin embargo, los planes de trabajo que la comisión tendría que haber elaborado hasta el 30 de julio del año siguiente, no se entregaron y, en consecuencia, tampoco se presentaron los proyectos modelos que de éstos debían derivar.

La doctrina destaca que las circunstancias de la época impidieron la realización de los objetivos perseguidos hasta la creación de la OEA en 1948²³. Desde entonces, este organismo centra mayor atención en el Derecho Internacional Privado y el interés para el Derecho Privado y Civil se enfoca más bien sobre la compraventa, aunque termina por perder su espíritu de unificación americana para recoger uno más universal. Efectivamente, no prosperan dos proyectos sobre la compraventa de bienes muebles, el primero elaborado en 1953²⁴ y el segundo en 1965²⁵. De este modo, se abre paso y se da importancia a un más ambicioso proyecto de unificación de la normativa sobre compraventa, que nace con la Uniform Law of International Sale y se consolida con la Convención de Viena²⁶.

Efectivamente, la tardanza y efectividad en la elaboración de un proyecto hace perder su importancia frente a la presencia de un nuevo instrumento, cuya elaboración se gesta en 1964 con la Conferencia Diplomática sobre la Unificación del Derecho en Materia de Venta Internacional de Bienes Muebles. En este sentido, a pocos años de su aprobación, en 1967, se remarca que la Ley Uniforme sobre Venta Internacional “constituye un documento que satisface las necesidades de los países americanos en la

²¹ Sobre su composición véase punto VII de la resolución de la Octava Conferencia Internacional Americana y sus actas, en *Conferencias internacionales Americanas...* (1943), pp. 24-26 y 438-439.

²² Resultando ser uno de Perú y otro de Venezuela, esto tenía la finalidad de amoldar el *Common Law* estadounidense, con el Derecho Continental latinoamericano.

²³ En estos términos PARRA (1992), p. 40, véase también pp. 64-65.

²⁴ “Reglas uniformes sobre venta de bienes”. El comité jurídico elaboró un “proyecto provisional” no aprobado por el Consejo Interamericano de Jurisconsultos en su segunda reunión de 1953: “Segunda Reunión del Consejo Interamericano de Jurisconsultos”. Buenos Aires, 20 abril - 9 de mayo de 1953. UNIÓN PANAMERICANA (1953), pp. 138-149.

²⁵ En “Convención de ley uniforme de venta internacional de bienes muebles corporales”, elaborado por el Comité Jurídico Interamericano y rechazado en la quinta reunión por el Consejo Interamericano de Jurisconsultos celebrada en El Salvador en 1965, véase PARRA (1992), p. 66.

²⁶ Sobre la Convención de Viena véase, v.gr., GARRO y ZUPPI (2012); KRÖLL, MISTELIS PERALES VISCASILLAS (2011); SCHLECHTRIEM y SCHWENZER (2010); HONNOLD (2009); BIANCA y BONELL (1987).

materia”²⁷. Finalmente, en las primeras dos conferencias interamericanas de Derecho Internacional Privado (en 1975 y 1979) se madura y consolida este aspecto, hasta acogerse la recomendación del Comité Jurídico Interamericano, de 13 enero de 1977²⁸, de abstenerse al estudiar el tema de la compraventa dado que la CNUDMI estaba elaborando mejoras a las LUVI: lo anterior llegaría luego a ser la CISG.

Por lo tanto, lo que había nacido como un ambicioso proyecto de unificar el Derecho americano se disagrega, por un lado, con la escisión de Estados Unidos –que consagrará su unificación legislativa en esta temática con el *Uniform Commercial Code* desde 1952– y, por otro, con la focalización en una compraventa que consagra a la Convención de Viena como punto de referencia para América Latina²⁹. Es claro que un procedimiento iniciado como un instrumento de homologación normativa de amplio alcance y relativo a todo el Derecho Civil, en este primer intento se restringiera a la regulación de una específica tipología de compraventa, la de bienes muebles, que fijará la normativa trasnacional, sin igualar el Derecho interno de todos los países³⁰.

Con los años, queda la clara voluntad política de unificar la legislación de América Latina con carácter más amplio del exclusivamente relativo a las obligaciones y contratos mediante leyes marcos³¹. De todos modos, se genera un movimiento académico cuya voluntad de uniformar el Derecho Civil puede encontrar su apoyo y justificación por el Parlatino³²,

²⁷ Como bien destaca Gonzalo Parra, el Congreso, el 21 de septiembre de 1967, declaró: “que no existen motivos para propiciar la vigencia de un documento regional que regule la venta internacional de bienes muebles. b) que la Ley Uniforme sobre venta internacional de bienes muebles aprobada por la conferencia diplomática de La Haya (1964) constituye un documento que satisface las necesidades de los países americanos en la materia”, PARRA (1992), p. 66. Véase GARCÍA AMADOR (1981), pp. 427-429.

²⁸ Lo reporta PARRA (1992), p. 66.

²⁹ La IV CIPID (1990). Con su segunda resolución recomienda a los Estados miembros que todavía no son parte de la Convención de Viena, incorporarla, p. 10.

³⁰ Fundamental también es aquí recordar la existencia de un instrumento complementario a la Convención de Viena, que, sin embargo, no viene adoptada por todos los países que asumieron el primer instrumento. Hablo de la Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercadería, aprobada en New York, el 14 junio de 1974 y su protocolo de enmienda de 11 de abril de 1980; este último, encaminado a armonizar su texto con el de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería. Véase www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1974Convention_limitation_period.html. [Fecha de consulta el 2 de noviembre de 2013].

³¹ Muchos son los proyectos de leyes marcos aprobados por el Parlamento para consideración de los congresos latinoamericanos. Éstos pueden consultarse en www.parlatino.org/temas-especiales/proyectos-de-leyes-marco.html. [Fecha de consulta el 13 de enero de 2014].

³² Este movimiento académico, incluso, puede o podrá tener un apoyo político-legislativo dado que el Parlatino, en 1999, confirmando su decisión en 2003, ha manifestado

ya que son maduros los tiempos para una modernización de la materia aun en España³³.

4. LATINOAMÉRICA Y LA UNIFICACIÓN DEL DERECHO DE OBLIGACIONES Y CONTRATOS: EL ESTADO DE LA CUESTIÓN

A fomentar este nuevo proceso de unificación, incluso, con un abanico de materias más amplio, han contribuido varias actividades académicas, como los Coloquios de Bogotá³⁴, celebrados en 1996, 1998 y 2001³⁵, y algún proyecto financiado por la Unión Europea³⁶.

Una tercera iniciativa intentaba implantar, a través de su reelaboración, el proyecto franco-italiano de obligaciones y contratos³⁷, bajo un espíritu común de matriz romana³⁸, y otra propuesta³⁹ ha intentado redactar un

la voluntad de unificar su Derecho, con la predisposición de determinados códigos marcos, véase “Lineamientos metodológicos para la realización de estudios de armonización legislativa, del Parlamento Latinoamericano de 2003”.

³³ Como ya desde tiempo se ha mostrado en el ámbito legislativo en España. Para una primera panorámica sobre la propuesta de reforma española relativa a las obligaciones y contratos, *v.gr.*, JERÉZ DELGADO y PÉREZ GARCÍA (2009); DURÁN RIVACOBRA (2010); DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN (2011) y con particular atención al incumplimiento y los remedios VIDAL OLIVARES (2011).

³⁴ De esta información da noticia SCHIPANI (2004), p. 34, SCHIPANI (2008), p. 50. Véase también VVAA (1995).

³⁵ Véase VVAA (1998) y VVAA (2001).

³⁶ El proyecto era denominado ALFA y preveía la realización de tres cursos de master sobre el tema, con el correspondiente desarrollo de coloquios científicos. De la actividad han derivado dos “cuadernos” véanse en www.cideci.org/portal/modules/wfdownloads/viewcat.php?cid=11, consultada el 13 de enero de 2014.

³⁷ Por iniciativa del Instituto de Derecho Comparado “Angelo Sraffa”, el Instituto de Derecho Privado de la Universidad Central de Venezuela y un grupo de juristas de Europa y América Latina de la Universidad Bocconi, liderados por el profesor Marco Rotondi, se había creado con esta finalidad la “Asociación para la Unificación Legislativa de los Países Latinos”. Así informa MELICH ORSINI (1980), pp. 137 y 193. Más en general véase ROTONDI (1980a).

³⁸ Así Marco Rotondi afirma: “già si auspicava la unificazione del diritto delle obbligazioni “con la partecipazione dei paesi tutti di comune origine latina, anzi tra tutti quei paesi del civil law che riconoscono la matrice del loro diritto privato nella tradizione del diritto romano giustinianeo e del diritto comune, on interrotta, ma completata nelle legislazioni”, ROTONDI (1980b), p. 2; aquí es necesario reenviar a las referencias bibliográficas que el autor hace sobre la unificación legislativa en América Latina, *op. cit.*, pp. 2-3.

³⁹ Véase ORDOQUI CASTILLA (2009). Debe destacarse que también hay otras tentativas de unificación. En España se da conocimiento, por ejemplo, que en el marco de las XIII Jornadas Nacionales Argentinas de Derecho Civil, celebradas en Tucumán en 2011 (29 septiembre-1 de octubre), una de las comisiones presidida por el profesor Luis Leiva Fernández, abordó el tema “Las bases para un Código de Contratos del continente sudamericano”, concluyendo que los trabajos de la Academia Privatistas Europeos de Pavía (proyecto Gandolfi) podría

nuevo código bajo la influencia de los principales textos de *soft law*, los Principios UNIDROIT y también la Convención de Viena. Dejando de lado esta última, se puede decir que en la actualidad esencialmente existen dos proyectos que tienden a la armonización del Derecho latinoamericano, uno de los cuales tiene arraigo en la influencia del Derecho Romano. En él, representa un papel fundamental un elemento externo a la realidad latinoamericana, el Centro di Studi Giuridici Latinoamericani de la Università di Tor Vergata y se personifica en el “Grupo para la Armonización del Derecho Privado Latinoamericano”, fundado en 2008 en Argentina⁴⁰, y que, posteriormente, realiza reuniones en Colombia⁴¹, Roma⁴² y Perú⁴³.

ser un punto de partida. En estos términos DÍAZ ALABART (2012), pp. 115-116. En España una primera aproximación crítica y sucinta, en relación con un futuro código latinoamericano de contratos y la responsabilidad precontractual, se ha efectuado por PANTALEÓN PRIETO (2011).

⁴⁰ Se constituyó con ocasión del coloquio “Roma y América” organizado por la Universidad argentina del Rosario, los días 22 y 23 de diciembre de 2008. La declaración constitutiva del grupo y proyecto de reglamento en *Roma e America. Diritto romano comune*, Nº 26, Modena, 2008, pp. 415-419. Algunas publicaciones del primer coloquio se contienen en ese número de la revista. Más en general, la actividad del grupo puede verse en www.cideci.org, consultada el 13 de enero de 2014.

⁴¹ Para ver el temario de la segunda reunión del grupo (Santa Fe de Bogotá, 28-30 septiembre de 2009) véase *Roma e America. Diritto romano comune*, Nº 28, ciudad, 2009, pp. 415-419, 267 y 268, también pp. 327-328. Algunas publicaciones de las ponencias se encuentran en el Nº 30, 2010 de la misma revista. Esencialmente, los temas tratados han sido la obligación en general y su cumplimiento (pago, derecho a ejecución, mora, ejecución en natura o por subrogado pecuniario, pago por tercero, dación en pago, pago por medios electrónicos, otros modos de extinción de las obligaciones), obligaciones subjetivamente complejas, circulación de la obligación.

⁴² Se ha celebrado en mayo de 2010 en la Università degli Studi Di Roma “Tor Vergata” CNR-DIC, Centro di Studi Giuridici Latinoamericanos, Dipartimento di Storia e Teoria del Diritto. Entre los temas tratados: armonización del Derecho y derechos fundamentales, armonización del Derecho y complejidad de la experiencia jurídica, conceptos y reglas para la armonización, principios y armonización.

⁴³ 21-22 julio en Lima, organizada por la Pontificia Universidad Católica del Perú, Centro di Studi Giuridici Latinoamericanos y la Università degli studi di Roma Tor Vergata. Cuarta reunión del “Grupo para la Armonización del Derecho Privado Latinoamericano”.

En la cuarta reunión se ha discutido el borrador “Código marco de las obligaciones para América Latina” con nueve grandes subtemas: 1) definición de obligación 2) fuentes de las obligaciones 3) clasificación de las obligaciones 4) prestación objeto de las obligaciones 5) extinción de las obligaciones 6) incumplimiento de las obligaciones (responsabilidad y daño) 7) garantías de las obligaciones 8) circulación de las obligaciones 9) tutela del crédito. Véase *Roma e America. Diritto romano comune*, Nº 31/32, Modena, 2011, pp. 333-334.

A lo largo del segundo día, presidido por Sandro Schipani y titulado “Incumplimiento de la obligación”, se han tratado las propuestas de Sheraldine Pinto (Universidad de Vatacas) y Leysser León (Pontificia Universidad Católica de Chile), la de Gustavo Ordoqui Castilla (Universidad Católica de Uruguay), con comentarios de Milagros Koteich (Universidad del Externado de Colombia).

El segundo grupo nace de un proyecto patrocinado y auspiciado en conjunto por la Fondation pour le Droit Continental y la Fundación Fernando Fueyo Laneri⁴⁴, reuniendo a varios académicos de universidades de: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Francia, Paraguay, Uruguay y Venezuela⁴⁵.

Si el primero mira a la elaboración de un verdadero código de Derecho Privado, bajo la premisa unificadora del Derecho Romano, el segundo, más bien, se ciñe a la elaboración de unos principios de obligaciones y contratos que puedan influenciar la futura armonización jurídica de Latinoamérica, y a los cuales se hará referencia en este trabajo.

5. LA REDACCIÓN EN LOS PRINCIPIOS LATINOAMERICANOS RELATIVA A LA REDUCCIÓN DEL PRECIO

La formulación de la reducción del precio⁴⁶ adoptada en los Principios Latinoamericanos de Derecho de Contratos se expresa en estos términos⁴⁷:

Reducción del precio: Artículo

En caso de cumplimiento imperfecto, el acreedor puede aceptarlo y reducir el precio en proporción a la diferencia entre el valor que la prestación ejecutada tenía al tiempo en que se realizó y el que habría tenido en ese mismo momento, si hubiere existido cumplimiento.

La reducción del precio es incompatible con la indemnización del menor valor de la prestación.

⁴⁴ En este sentido, la Fundación continúa el esfuerzo de carácter unificador del Derecho que ya Fernando Fueyo Laneri empujaba en una óptica nacional y después latinoamericana, véase FUEYO LANERI (respectivamente 1966 y 1980). La Fundación con anterioridad ya impulsó proyectos reformadores en el ámbito chileno, *v.gr.*, FUNDACIÓN FUEYO LANERI (2000). Aquí se realiza un estudio sobre el título preliminar del *Código Civil* y sus posibles modificaciones, la teoría de la imprevisión, y la teoría de los actos preparatorios.

Este aspecto reformador siempre se ha propugnado y, sin embargo, no ha llegado a concretarse en estas materias. De hecho, la doctrina afirma que la revisión del código chileno es “una inquietud que nació con el mismo Código”, CORRAL TALCIANI (2000), p. 25.

⁴⁵ Véase PIZARRO WILSON (2012a). Más en general, la actividad del grupo puede verse en www.fundacionfueyo.cl/catedra_derecho_continental.php, consultada el 13 de enero de 2014.

⁴⁶ Sobre las acciones edilicias véanse BERCOVITZ Y RODRÍGUEZ CANO (1969); MORALES MORENO (1980); DE VERDA Y BEAMONTE (2009). Recientemente para un análisis de la reducción del precio y la resolución por incumplimiento y su separación de la noción “edilicia” véase respectivamente FERRANTE (2013a); RODRÍGUEZ-ROSADO MARTÍNEZ-ECHEVERRÍA (2012) y PALADINI (2013), sobre la resolución por incumplimiento en la PMCC y el Derecho chileno, SAN MIGUEL PRADERA (2011).

⁴⁷ La disposición se inserta en el capítulo 2, relativo a “los incumplimiento de las obligaciones contratuales” y se evidencia como un “medio de tutela del acreedor”.

En todo caso, el acreedor puede demandar la indemnización de cualquier otro daño.

La redacción decide alejarse de forma total a la actual formulación del *Código Civil* chileno y colombiano (véase *infra*) y adopta el método de cálculo del art. 50 de la Convención de Viena⁴⁸. Dicho método actualmente se propugna en Europa⁴⁹ en los procedimientos de unificación del Derecho Privado, no sólo respecto de la compraventa⁵⁰ sino extendiéndolo a cualquier tipología contractual⁵¹. También la reforma de modernización en el ámbito español ha adoptado este cálculo sin limitarlo a la compraventa de bienes de consumo⁵² sino que para cualquier tipo de compraventa⁵³ y

⁴⁸ Según esta disposición “el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato”.

⁴⁹ La doctrina observa este proceso de similitudes: entre el art. 120 de la CELS y el III.-3:601 del DCFR (FELTKAMP y VAN BOSSELLE (2011), p. 902); entre el art. 1197 de la PMCC y el art. 9:401 de los PECL y III.-3:601 del DCFR (ROCA TRIAS (2011), p. 14 y para los primeros tres también VIDAL OLIVARES (2011) p. 282). Entre los arts. 9:401 de los PECL, art. 120 de la CELS, III.3:601 del DCFR, matizando la novedad del último párrafo del DCFR: JANSEN (2012), p. 189, SAMOY, DANG VU, JANSEN (2011), p. 865; entre la CISG, los PECL, el DCFR, BACH (2011), §§ 68-72, pp. 766-767, entre el art. 1197 de la PMCC, el 50 de la CISG y el 9:401 de los PECL.

⁵⁰ Art. 155 anexo del CELS. Concretamente para la compraventa véase art. 120 anexo de la CELS y art. 135 del ELIP. Se afirma que la reducción del precio es mencionada en los arts. 106.1 (d), 129, 155.1 (d) y que el art. 155 (d) de la CELS establece que el capítulo XI se aplica con las necesarias adaptaciones: cfr. SAMOY, DANG VU, JANSEN (2011), pp. 864-865. Sobre el art. 120 de la CELS, *v. gr.*, CHEN-WISHART, MAGNUS (2013a), p. 647 y ss; ZOLL (2012), pp. 526-527.

⁵¹ Art. 9:401 de los PECL, art. 10:401 Principios Contractuales Comunes del grupo AHC-SLC; II.-3:601 del DCFR (y específicamente para la reducción de la renta en el contrato de arrendamiento: IV.B-4:102); art. 113 del proyecto Gandolfi; art. 107.1 del Projet Terré y art. 8:301 de los Acquis Principles. El mismo comentario oficial de los Acquis Principles expresa y justifica así la ampliación del remedio de la reducción del precio: “el Acquis Group también generaliza el remedio de la reducción de precio dentro de un remedio más amplio de reducción de la prestación. La generalización tiene dos efectos: en primer lugar, el remedio se eleva a un nivel general, no se limita a particulares tipologías de contratos; en segundo lugar, la reducción no se limita a las obligaciones monetarias, sino es aplicable en los contratos sinalagmáticos para toda clase de obligaciones que sean capaces de ser reducidas”: ACQUIS GROUP (2009a), § 11, p. 414. Incluso, el comentario oficial de los PECL afirma, al referirse al art. 9:401, que este artículo “generaliza la solución que aporta la *actio quanti minoris*”: LANDO y BEALE (2003), p. 634.

⁵² Art. 122 del texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias (real decreto legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, en *Boletín Oficial del Estado español*, N° 287 de 30 de noviembre y sucesivas modificaciones.

⁵³ Art. 1487 de la PMCC.

contrato civil⁵⁴, así como hacen ahora los Principios Latinoamericanos.

La progresiva expansión de este método de cálculo se manifiesta, también, en la interpretación de la fórmula “neutra” que adopta el *Código de Consumo* italiano; aunque la fórmula no se pronuncie, parte de la doctrina⁵⁵ defiende la adopción del método de cálculo del art. 50 de la CISG.

La fórmula recogida en los Principios Latinoamericanos, si se quisiera transformar en una ecuación, se manifestaría de esta forma:

$$\frac{\text{precio estipulado}}{\text{precio reducido}} = \frac{\text{valor de la prestación conforme}}{\text{valor de la prestación no conforme}}$$

Los Principios Latinoamericanos deciden adoptar una reducción del precio aplicable no sólo al contrato de compraventa⁵⁶ sino que a cualquier contrato y frente a cualquier incumplimiento⁵⁷. Es ésta la proporción

⁵⁴ Art. 1197 de la PMCC, sobre dicho artículo esquemáticamente FENOY PICÓN (2011b), pp. 37-38.

⁵⁵ En relación con el art. 130 del *Codice di Consumo* (que no especifica la fórmula de cálculo) y a favor de una tendencial aplicación de una fórmula en afinidad con el art. 50 de la CISG, Cfr. DI MAJO (2002), p. 12.

⁵⁶ Cabe aquí simplemente destacar la falta de tecnicismos del *Código Civil* chileno en relación con la regulación de los vicios ocultos. Por ejemplo, el art. 1857 del *Código Civil* al llamar “acción redhibitoria la que tiene el comprador para que se rescinda la venta o se rebaje proporcionalmente el precio”, no opera de forma correcta. Este concepto “amplio” viene desmentido, ya que después el término redhibitorio se identifica sólo con la resolución (cfr. arts. 1865-1867 del *CC*) y técnicamente también los vicios que el *Código* llama “redhibitorios” serían “edilicios”, pues justifican tanto la resolución (antigua acción edilicia llamada redhibitoria) y la de reducción (antigua acción edilicia llamada estimatoria). Lo mismo se diga por el *Código Civil* colombiano (Cfr., v.gr., arts. 1914, 1917, 1923, 1924). Se recuerda que en dichos aspectos, salvo los diferentes términos de ejercicio, el art. 154 del *Código de Comercio* chileno hace una remisión a las normas del *Código Civil*. En lo que respecta al colombiano véanse sus arts. 934, 938, que, en cambio, diferencia correctamente entre la resolución y la rebaja del precio, alejándose del término ‘redhibitorio’. Asimismo, cabe destacar que una parte de la doctrina chilena reconoce en la acción redhibitoria una acción de nulidad relativa, véase BARAONA (2008), pp. 659-669 y GUZMÁN (2007), pp. 95-119. Para una atenta comparación del vicio redhibitorio entre en el Derecho chileno y colombiano OVIEDO ALBÁN (2010). De una acción redhibitoria “propriamente tal”, en contraposición a un término general, ya hablaba CASTELBLANCO KOCH (1979), p. 129. En el mismo sentido, destaca esta distinción ALESSANDRI (2003), pp. 186-189 y 217-218. Por lo que respecta a la noción de vicio redhibitorio en el Derecho chileno, a pesar de que el art. 1837 del *Código Civil* identifica defecto oculto con vicio, parte de la doctrina tiende a diferenciar estos conceptos: cfr. BARRIENTOS CAMUS (2011), en particular p. 363 n. 1.

⁵⁷ Sobre el concepto de incumplimiento véase PIZARRO WILSON y VIDAL OLIVARES (2010). En relación con la PMCC en el Derecho Privado europeo, véanse FENOY PICÓN (2010), (2011a) y más sintéticamente (2011b), VIDAL OLIVARES (2011), en relación con la compraventa DE LA MAZA GAZMURI (2012).

identificada, *mutatis mutandis*, por la totalidad de la doctrina⁵⁸ en relación con el art. 50 de la Convención de Viena, donde en lugar del valor de la prestación debe entenderse valor del bien, dado que la Convención se refiere al contrato de compraventa y no a cualquier tipología de prestación, como, en cambio, hacen los Principios Latinoamericanos.

Su aparente claridad en la identificación de los elementos para llegar a calcular la reducción del precio, ha justificado su masiva aplicación en las recientes reformas jurídicas o propuestas de unificación del Derecho. Para facilitar el análisis a lo largo del texto, se hará referencia a la compraventa y a la fórmula del art. 50 de la CISG, dado que ésta es la inspiradora de la actual versión recogida en los Principios Latinoamericanos.

En las páginas siguientes se identificarán ciertas similitudes y la interacción que puede producirse entre un método de cálculo de resta y uno proporcional, para, finalmente, evidenciar algunas incongruencias del método que se quiere adoptar en los Principios Latinoamericanos.

Para realizar de forma intuitiva esta operación se asumirá esta leyenda:

P: el precio estipulado, es decir, el precio pagado por el bien o la prestación.

PR: el precio reducido, es decir, el menor precio que el sujeto debe pagar en virtud de la prestación/bien no conforme.

VnC: el valor de la prestación/bien no conforme.

VO: el valor objetivo de la prestación/bien, es decir, su valor como si fuera conforme⁵⁹.

R: Reducción del precio.

Por ello la proporción anterior será equivalente a:

$$\frac{P}{PR} = \frac{VO}{VnC}$$

23

La doctrina chilena observa que en Chile la rebaja del precio se aplica sólo para los casos en que el *Código Civil* expresamente la establece y propugna la necesidad de ampliar este medio a principio, véase PRADO LÓPEZ (2012), p. 371.

⁵⁸ Por todos en relación con el art. 50 de la CISG, MÜLLER-CHEN (2010), n. 8, p. 774, WILL (1987), n. 2.1.2, p. 371; en relación con el art. 120 del CELS, *v.gr.*, ZOLL (2012), n. 2, p. 527, VIDAL OLIVARES (2011), p. 283.

⁵⁹ Para simplificar los cálculos evitaré diferenciar el valor objetivo que puede tener el objeto contractual en el momento de la conclusión del contrato o de su entrega, valores que pueden ser diferentes. El art. 46 de la ULIS adoptaba un método de cálculo parecido al art. 50 CISG, pero asumiendo el valor del objeto en el momento de la conclusión del contrato y no de su entrega.

De esta proporción deriva que el precio reducido es igual a:

$$PR = \frac{VnC * P}{VO}$$

En definitiva, la reducción del precio se obtiene del resultado entre el precio estipulado menos el precio reducido:

$$R = P - PR$$

Por lo tanto:

$$R = P - \left(\frac{VnC * P}{VO} \right)$$

Seguidamente, se analizará cada elemento de la fórmula que quiere adoptarse para traer a colación algunas conclusiones e identificar que, en determinados casos, ella no es la que opera de la manera más apropiada. Para comenzar, se examinará el valor objetivo del bien, luego el precio reducido, para finalizar con el valor de la prestación/bien no conforme. Se realizará, de paso, algunas breves consideraciones sobre el precio de compra.

Sin embargo, antes de efectuar dicha operación, brevemente se recordará que la reducción del precio puede calcularse, no sólo mediante un método no proporcional sino, también, por uno de resta.

Mutatis mutandis, esta fórmula se puede encontrar en el ordenamiento inglés o en el *Uniform Commercial Code*⁶⁰. Ésta se podría calcular mediante la diferencia entre el valor objetivo del bien y su valor no conforme⁶¹:

$$R = VO - VnC$$

No es el objetivo de este trabajo evidenciar los puntos fuertes y débiles del método de resta⁶², sino del que quieren adoptar los Principios Latinoamericanos, aunque se harán algunas consideraciones comparadas con la fórmula que se acaba de proporcionar.

⁶⁰ Las fórmulas se refieren a los daños y perjuicios, pero también se relacionan con una *lack of conformity*. Véase FERRANTE (2013a) p. 105 y ss.

⁶¹ También hay otro método de cálculo de resta que identifica el importe de reducción en la diferencia entre el precio de compra y el valor del bien defectuoso. Sobre los varios métodos de cálculos véanse FERRANTE (2013a); VENTURI (1994).

⁶² Véase FERRANTE (2013a), *passim*.

6. EL VALOR OBJETIVO DE LA PRESTACIÓN/BIEN

Esencialmente, el valor objetivo de la prestación/bien puede identificarse con dos importes, el precio por el cual se ha contratado/comprado o su precio de mercado, aunque son más sus posibles identificaciones⁶³. Para simplificar el análisis se remitirá a los primeros dos y se verá que ya adoptando uno de estos dos valores, la fórmula que los Principios pretenden adoptar no opera de la manera más apropiada.

a. Identificación del valor objetivo de la prestación con el precio celebrado

La manera más sencilla para determinar el valor de la prestación/bien como si fuera conforme, es asociarlo al precio de venta. Esta consideración se basa en el presupuesto de que el vicio de que adolece el bien objeto del contrato era desconocido para ambas partes y, por lo tanto, ambas realizaron la compraventa en la convicción de que éste era efectivamente conforme, a pesar de que con posterioridad no lo haya sido. Por ello, a pesar de que el art. 50 de la CISG, o norma similar, haga referencia al “valor” del bien y no al precio del contrato⁶⁴ se “asume que el precio de venta del bien refleja el real valor del bien conforme”⁶⁵. A esta visión extrema se apareja una más prudente, que considera que si se trata de bienes comunes los dos valores, *prima facie*, pueden coincidir⁶⁶ así que, a

⁶³ El valor objetivo de la prestación puede identificarse también con el precio generalmente cobrado en circunstancias similares por el vendedor al precio razonable, véase FERRANTE (2013b) p. 132. En relación con el valor de mercado, FERRANTE (2013b), p. 148 y con el precio medio en el Derecho colombiano FERRANTE (2013c).

⁶⁴ Cfr. DI MATTEO *et al.* (2004), p. 407.

⁶⁵ Sucesivamente opera una fórmula de cálculo no tan clara: “se debe aplicar la fórmula del art. 50 CISG, es decir, el valor de las mercancías entregadas multiplicadas por el precio de compra convenido serán el precio reducido. De tal modo, se debe cancelar el valor de las mercancías que es conforme en esta fórmula ya mencionado, porque su valor es igual al precio de compra convenido. Consecuentemente, el precio de compra convenido reducido por el 30% es el precio de compra reducido a tenor del art. 50 CV”. “the Court assumes that the purchase price agreed between the parties reflects the real value of conforming goods under their sales contract. Hence, one has to apply the formula enshrined in Art. 50 CV, i.e., value of the delivered goods multiplied by the agreed purchase price shall be the reduced price. Thereby, one has to cancel the value of the goods being in compliance in this aforementioned formula, because their value is equal to the agreed purchase price. As a result, the agreed purchase price reduced by 30% is the reduced purchase price under Art. 50 CV”, Landgericht München, 27 de febrero de 2002, N° 5, HKO 3936/00, (*Globe Case*).

⁶⁶ Cfr. MÜLLER-CHEN (2010), n. 15, p. 778.

pesar de que no siempre sean iguales, suelen concordar en hipótesis de venta mercantil⁶⁷.

Esta asociación tiene dos graves limitaciones de fondo. Por un lado, va en contra de la autonomía contractual de las partes y, por otro, destruye la *ratio* de la fórmula que tiene su origen en el art. 50 de la CISG.

Desde el primer punto de vista, si se asociara el valor objetivo del bien como si fuera conforme al precio de venta, se contradeciría al espíritu de libre contratación. No puede asociarse el valor de mercado con un precio libremente pactado por las partes, dado que este último depende en forma necesaria de un aspecto volitivo que debe quedar separado de una apreciación objetiva del bien. En el óptica de *Civil Law* cada una de las dos percepciones subjetivas, la del comprador y del vendedor, contribuye a que se llegue a un equilibrio sobre el precio pactado, que muchas veces es resultado de regateo y de tratos preliminares, que han tenido como antecesoras varias ofertas y contraofertas. El valor objetivo del bien (como si fuera conforme), en cambio, se relaciona con variables objetivas y de mercado, como los costos de producción, tendiendo a dar una valoración a la calidad del bien. A pesar de que en la mayoría de los casos pueda existir efectiva coincidencia entre el valor objetivo del bien y el precio pactado, esta categórica asociación no puede aceptarse. Además, la relación entre valor objetivo y precio iría en contra del concepto *precio vilari facti*, que algunos sistemas abrazan y que permite estipular a las partes un precio claramente inferior al de mercado⁶⁸.

Desde el segundo punto de vista, la mayor crítica que se puede efectuar a esta posición es que, si se aceptara, se quebraría la *ratio* esencial de la fórmula de cálculo. Se vislumbra el por qué mediante el siguiente pasaje matemático.

Lo que se acaba de afirmar, se puede apreciar de forma muy intuitiva retomando la ecuación anterior. Se verá que si se sustituye el precio, identificándolo con el valor objetivo, esto produce una automática elisión de dos idénticos términos, uno en el numerador y uno en el denominador, trasformando un método de cálculo proporcional en un método de resta.

$$R = P - \left(\frac{VnC * \cancel{P}}{VO} \right) \text{ con } VO = P$$

⁶⁷ Cfr. BERGSTEN & MILLER (1979), p. 262.

⁶⁸ Un claro ejemplo se da en el ordenamiento español; esquemáticamente con referencias jurisprudenciales véase DURÁN RIVACOBIA (2003), p. 99 y ss.

$$R = P - \left(\frac{VnC * P}{VO} \right)$$

De esta forma, la reducción del precio sería igual al precio de compra menos el valor del bien defectuoso⁶⁹.

$$R = P - \left(VnC \right)$$

Al eliminar un factor del denominador y otro de numerador, que han llegado a coincidir, se convertiría el método de cálculo proporcional exigido expresamente por la norma, en uno de resta, lo que contradice la propia finalidad y criterio de cálculo contenido en la regla.

Seguramente, dada la alta probabilidad de que valor objetivo del bien y precio pactado coincidan, debería admitirse un sistema que presuma como valor objetivo del bien el precio pactado, salvo prueba en contrario; debería considerarse positivo el pronunciamiento por el cual “el valor objetivo sin defectos se presume correspondiente al precio convenidoç”⁷⁰. De esta forma se lograría una enorme ventaja, ya que este sistema deja abierta la posibilidad a las partes de demostrar que el contrato se ha realizado por un precio diferente, pudiendo siempre efectuar un cálculo proporcional. Si se acepta esta presunción y también la premisa de que es el comprador quien debe probar el valor del bien no conforme y el valor de la prestación conforme –pues él reclama la reducción del precio⁷¹– en ausencia de alegación de las partes el método de cálculo resultaría simplificado, correspondiendo a la diferencia entre el precio pactado y el valor del bien no conforme. Sin embargo, el automatismo de esta aplicación debería reprocharse, en cuanto eliminaría el método de cálculo proporcional que, por lo menos en el caso de la Convención de Viena, se defendió tanto durante los trabajos preparatorios⁷².

Por lo tanto, la primera conclusión es que, a la hora de adoptar este método de cálculo, nunca se podrá asociar e identificar el valor objetivo

⁶⁹ De hecho, la postura de la doctrina inglesa que llega a asociar valor del bien y el precio pactado se justifica en la referencia directa del § 53 de la SGA, que se refiere a un cálculo de resta y no a uno proporcional. “La reducción del precio se calcula mediante la diferencia entre el precio de la compraventa y el precio (valor) que el bien vendido tiene actualmente”, BEALE (2004), p. 1497.

⁷⁰ Pretura di Locarno 27 abril 1992, N° 6252 (*Furniture case*).

⁷¹ En relación con el art. 50 de la CISG es la posición de MÜLLER-CHEN (2010), n. 15, p. 778.

⁷² En relación con la Uniform Law on International Sale of Goods, véase MINISTERIO DE JUSTICIA DE LOS PAÍSES BAJOS (1966), p. 98.

de la prestación con el precio pactado, dado que iría en contra de dos aspectos fundamentales. El primero, y que se acaba de evidenciar, es que transformaría un método de cálculo proporcional en un método de resta, aspecto que los mismos redactores de la Convención de Viena no preveían. El segundo, es que se contravendría el principio de la autonomía contractual de las partes y el criterio del *pretio vilari facti*, en aquellos sistemas que lo aceptan. Como es efectivo, las partes son libres de concertar el precio que para ellos, según su equilibrio subjetivo y particular valoración, tenga la misma prestación. Si se piensa, esto influye correctamente sobre la capacidad de contratación y en parte, sobre el mecanismo de regateo y de oferta contractual en un sistema de competencia perfecta. Asimilar el valor objetivo de la prestación/bien al precio de las partes eliminaría todos estos matices, matices que, en cambio, caracterizan cada operación contractual y la diferencian de las demás.

b. El valor objetivo identificado con el precio de mercado

Otro método para identificar y cuantificar el valor objetivo de la prestación/bien como si fuera conforme (o utilizando la terminología de los principios, el valor de la prestación “que habría tenido en ese mismo momento, si hubiere existido cumplimiento”) es equipararlo con el precio de mercado.

Sin embargo, esta operación también encuentra otras grandes limitaciones. En efecto, si se analizara⁷³ con más detalle qué debe entenderse por precio de mercado, se debería llegar a la conclusión de que éste se presenta exclusivamente ahí donde existe un precio legal que lo determine. Esto se dará, por ejemplo, todas las veces que existe un precio de Bolsa (cfr. art. 1448 del *CC* español, art. 1474.2 del *CC* italiano), incluso, pudiéndose tomar como precio de mercado el de un *magazine* de referencia para el sector⁷⁴. De lo contrario, debería asumirse que no existe un verdadero precio de mercado, sino un valor de mercado. Pero este valor, por más que pudiera restringirse, presenta un abanico de oscilación que siempre terminará siendo borroso y no identificable. Aunque la disposición normativa fije

⁷³ Más ampliamente véase FERRANTE (2013b).

⁷⁴ Procedimiento arbitral CIETAC (PRC) 30 julio de 1998 CIETAC Arbitration Proceeding (*Cold rolled steel plates case*). A tales efectos resulta útil considerar que la sec. 2-724 del *UCC* expresamente admite como prueba para la venta de materias primas “los informes en publicaciones oficiales, o en diarios de comercio, o en periódicos o revistas de circulación general”. Sin embargo, se comprende la dificultad cuando existe discordancia sobre el catálogo o periódico de referencia del precio de mercado, aportando cada sujeto uno diferente y dándose la posibilidad de que ambos, a pesar de emanar de publicaciones oficiales, difieran entre sí incluso, considerablemente.

los dos parámetros que son imprescindibles para identificar este valor, es decir, tanto el tiempo como el lugar de referencia⁷⁵, nunca se podrá llegar a acotar en forma precisa. Esto viene a chocar con un método de cálculo, el que se quiere adoptar, que, en cambio, exige un valor concreto, un “número”, no un *range*, aunque fuera limitadísimo.

Si bien éste no es el lugar para tratar las innumerables posibles identificaciones del valor de mercado, con el precio razonable⁷⁶ u otros criterios, es preciso dejar asentada su borrosidad⁷⁷.

Además, cabe anotar que el precio, *rectius* valor, de mercado nunca podrá darse en caso de prestaciones o bienes no fungibles, caracterizados por su tecnicidad o especificidad, o en bienes cuyas transacciones no sean frecuentes⁷⁸.

Por lo tanto, la equiparación del valor objetivo con el precio de mercado, aun cuando no va en contra de ningún aspecto teórico de la fórmula que se quiere adoptar, sufre de importantes problemas de identificación y cuantificación.

7. UN PROBLEMA DE IMPOSTACIÓN Y ENFOQUE DE LA FÓRMULA

29

Según lo que se ha visto, la redacción de la fórmula conduce a la doctrina a cuantificarla matemáticamente como:

$$PR = \frac{VnC * P}{VO}$$

⁷⁵ Más ampliamente véase FERRANTE (2013b), p. 155.

⁷⁶ Aunque se quiera equiparar el valor objetivo del bien con el precio razonable, se debe dejar claro que la referencia a este último se caracteriza por su vaguedad, algo de “indefinido” (SCHLECHTRIEM, 1983, p. 309) y borroso (cfr. Se afirma “On ne peut manquer de se demander comment la pratique peut s’accommoder du flou qui résulte de la nature souple de certains critères tels qu’un prix raisonnable ou équitable”, BABLET (1989), p. 107).

⁷⁷ Sobre este aspecto véase FERRANTE (2013b), p. 132 y ss.

⁷⁸ Como es el caso de la compraventa de motores de aviones en que “el precio no puede determinarse a tenor del art. 55 CISG dado que un motor de avión no tiene un precio de mercado”, en concreto: “in case Airbus was selected, within the respective offer two different jet engine systems (PW 4152 and PW 4156), belonging to the same series, and two different spare engines (PW 4152 and PW 4156/A) were indicated. The base price of the jet engine systems is not included in the offer, only that of the spare engines, in spite of the fact that these two elements are not identical either technically or in respect of price. In case there is no base price, value stability calculations have no importance. The price cannot be determined according to Section 55 of the Agreement either, as jet engine systems have no market prices”: Tribunal Supremo de Hungría, 25 de septiembre de 1992 (Pratt & Whitney v. Malev).

Pero no debe perderse de vista que el objetivo que fija la disposición no es determinar el precio reducido, sino la reducción del precio, importe este último que se calcula sustrayendo al precio estipulado el precio reducido:

$$R = P - PR$$

Por lo tanto, según la fórmula que quieren adoptar los Principios Latinoamericanos, se exige que para calcular el importe de la reducción del precio, se conozca antes el precio reducido (PR). Esta es una total incongruencia del sistema.

Efectivamente, no debe perderse de vista que es la reducción del precio la que resulta funcional para restablecer y cuantificar el equilibrio sinalagmático⁷⁹; es decir, sirve para establecer el precio reducido, que es el que el comprador debe pagar, y no viceversa. No podría darse un proceso contrario: la reducción del precio sirve para calcular el que el comprador debe pagar y no a la inversa, es decir, no se podría calcular la reducción del precio asumiendo que (ya) se conoce el precio reducido, es decir, el precio que debe pagarse. Éste es el error principal de la formación matemática del art. 50 de la CISG, dado que en ella se establece que la reducción del precio es igual a la diferencia entre precio de compra y precio reducido.

30

Este error se plasma claramente en un ejemplo oficial formulado en los PECL y en el DCFR, textos que adoptan el mismo criterio de cálculo que el del art. 50 de la CISG, en la formulación más amplia, aplicable a cualquier contrato, como los mismos Principios Latinoamericanos quieren adoptar.

El comentario oficial del III.-3:601 del DCFR (que confirma y no modifica el relativo al art. 9:401 de los PECL⁸⁰), a la hora de hablar de la reducción del precio, en la *illustration* N° 2 afirma:

“B acuerda construir una casa para O por €150.000. Si el trabajo hubiera sido ejecutado correctamente la casa habría valido € 100.000 cuando estaba terminada, pero a causa de los defectos en la ejecución vale solamente €80.000; como alternativa a la reivindicación de €20.000 en concepto de daños y perjuicios, O puede tenerse el bien y recuperar un quinto del precio, es decir €30.000”⁸¹.

⁷⁹ Sobre las funciones de la reducción del precio véase FERRANTE (2013a), p. 52 y ss.

⁸⁰ Véase comentario oficial art. 9:401 de los PECL, LANDO y BEALE (2003), ejemplo N° 2, p. 635.

⁸¹ “III.-3:601”, ACQUIS GROUP (2009b), p. 911.

Asimismo, otra prueba se encuentra siguiendo este razonamiento de la doctrina: “in calculating that proportional reduction, the value of the conforming goods is not just treated as equal to the price under the contract, the latter may well be below or above

En este caso se identifica el precio (P) con el importe de 150.000 €, el valor de la prestación como si fuera conforme (VO) con 100.000 €, el precio reducido (PR) con 80.000 € y, finalmente, la reducción del precio con 30.000 €.

La solución que se propone en el ejemplo debe rechazarse, dado que toma un equivocado punto de referencia a la hora de realizar el cálculo.

Se afirma que la reducción del precio será de 30.000 € porque el precio reducido es de 80.000. No obstante, el precio reducido es el resultado final de la operación matemática que podría obtenerse sólo si se supiera con certeza cuál es el importe de la reducción del precio.

8. UN MECANISMO DE CORRECCIÓN

Un mecanismo de corrección que podría permitir calcular el precio reducido antes de saber el importe de la reducción del precio, es calcular esta última mediante la adopción de un mecanismo patológico de corrección: la asimilación de la reducción del precio al importe de las reparaciones. De lo contrario, asumiendo como elementos RP y R, nos encontraríamos frente al dilema si ha nacido antes el huevo o la gallina.

31

a) Importancia del punto de referencia a la hora de realizar el cálculo

Para identificar el correcto punto de partida, debe diferenciarse entre la “disminución porcentual aplicable al precio en virtud del defecto” (es decir, la reducción del precio), y el “valor de la prestación/bien no conforme” (VNC). Llámese al primero variable A y al segundo variable B. Existe una relación indirectamente proporcional entre estas dos variables; a mayor disminución del valor, menos valdrá el bien. La disminución del valor de la prestación/bien, es decir, la variable A, se traduce en la reducción del precio aplicable.

Estas dos variables deben mantenerse diferenciadas y, para lograr una determinación de reducción del precio adecuado, debe asumirse que la variable A es necesariamente instrumental para la cuantificación de la variable B. Véase el ejemplo anterior para aclarar la cuestión. Supóngase que un bien se ha adquirido por 150.000 y que el defecto ha creado una disminución de $\frac{1}{5}$ del valor del bien. Sólo en este momento, es decir, sólo después de haber identificado esta disminución en términos porcentuales, ésta puede traducirse en una reducción del precio tomando como

the former. If the conforming goods had a value of 100, the actually delivered goods only 80, the price would be reduced by 20 per cent”, ENDERLEIN y MASKOW (1992), p. 197.

referencia el precio de compra. Por todo ello, podrá afirmarse que a la disminución del precio de $\frac{1}{5}$, corresponde a una reducción del precio de 30.000. Exclusivamente en este momento podrá cuantificarse el valor del bien no conforme; el VNC será dado por la diferencia de 150.000-30.000=120.000.

Para calcular una correcta reducción del precio, debe asumirse que la variable B puede computarse solo una vez que se conozca la variable A: es decir, para el cálculo del valor del bien no conforme (VNC) se necesita anteriormente haber cuantificado:

- 1) la disminución (o revaloración) porcentual que el defecto ha provocado sobre el bien;
- 2) la reducción del precio que se logra mediante la aplicación del porcentaje aplicado al precio de compra.

No es aceptable el procedimiento inverso, es decir, llegar a calcular la reducción del precio conociendo el valor del bien no conforme. Retomando el mismo ejemplo, no podría afirmarse que el comprador tiene derecho a una reducción del precio de 30.000, dado que el valor del bien defectuoso es de 120.000. Si se permitiera este tipo de razonamiento, se estaría cometiendo el error de calcular el valor del bien no conforme, en relación con su valor objetivo (100.000)⁸², esto es, con su valor de mercado. Cuando, en verdad, el valor que sirve para identificar la rebaja es la disminución del valor del bien, en relación con su funcionalidad.

En cambio, si el lector se fija, según el método *ex art. 50* de la CISG y que quiere adoptarse en los Principios Latinoamericanos, para obtener el precio reducido (y posteriormente la reducción del precio) se necesita el valor del bien defectuoso (VnC):

$$PR = \frac{VnC * P}{VO}$$

Por lo tanto, la individualización matemática operada por esta fórmula, tal como viene identificada por la mayoría de la doctrina sufre de este problema intrínseco.

La única hipótesis en que se tendría el valor de la prestación no conforme en una instancia anterior a la reducción del precio, es aquélla en la que se asume que esto no se determinará por un informe pericial, sino

⁸² Prueba de esto es que a la hora de hablar del valor del bien no conforme (VNC), la doctrina afirma que debe relacionarse con un valor objetivo que es totalmente independiente de las voluntades de las partes y del precio, viniéndose el valor del bien no conforme (VNC) a asociar con un valor venal o comercial del bien, cfr. VENTURI (1994), § 1051, p. 236.

que se identificará con el precio de reventa o en caso de entrega de un *aliud pro alio*, con un precio identificable determinado⁸³.

*b) La corrección:
la asociación de la reducción del precio con los gastos de reparación*

No obstante, existiría una manera para superar las críticas que se acaban de realizar. Se trata de un procedimiento que equipara el monto de la reducción del precio con los gastos de reparación. Si se asume que $R=P-R_P$, podría sostenerse que lo que efectivamente quita valor al bien o a la prestación es el defecto. Argumentando en este sentido, podría decirse que la exclusión del defecto eliminaría el vicio, reequilibrando el vínculo sinalgámático. Suponiendo que por el bien o la prestación se han pagado 100, independientemente de si se sabe o no cuánto vale ahora el bien (o prestación) a raíz del defecto –es decir, aun cuando se conozca el valor del bien o prestación defectuosa⁸⁴ reparándolo, se movería el defecto, renovando el equilibrio de la prestación.

Sin embargo, la reducción del precio no puede automáticamente equipararse al importe de las reparaciones, ya que el defecto o no conformidad de la prestación/bien puede generar una depreciación más que proporcional a su costo de reparación; *mutatis mutandis* es como una herida: a pesar de que pueda curarse, tal vez deja una marca o cicatriz que no permite identificar el nuevo estatus como idéntico al anterior, a pesar de que la funcionalidad del bien (o tejido) se haya recuperado. Pese a ello, este mecanismo es el que adopta la mayoría de la jurisprudencia española⁸⁵.

9. RECHAZO DE UNA FÓRMULA RELACIONADA CON EL VALOR DE MERCADO

Pueden darse situaciones en que el valor no conforme de la prestación/bien resulte ser mayor que el precio, pero inferior del valor de mercado. Como ya se ha dicho, para simplificar se asociará el valor objetivo de la prestación/bien con su valor de mercado, aunque no necesariamente coincidan.

⁸³ Más ampliamente véase FERRANTE (2013a), p. 217 y ss.

⁸⁴ Ya advierte la doctrina que el método basado sobre la identificación entre la reducción del precio y los gastos de reparación permite que no sea necesario conocer el valor del bien defectuoso (VNC) o su valor objetivo (VO), cfr. VENTURI (1994), § 1095, p. 245.

⁸⁵ Véase FERRANTE (2013a), p. 149 y ss.

Esta situación puede darse, ya que a la hora de calcular el valor de la prestación/bien no conforme, la actividad de peritaje tome (equivocadamente) como punto de referencia y comparación el valor objetivo de la prestación/bien y, por ello, a veces, el valor no conforme puede resultar mayor que el precio estipulado, sobre todo en caso de celebración de un contrato o de una compraventa particularmente rentable.

Esta circunstancia, a pesar de que puede resultar improbable, es verificable en algunos casos; así, por ejemplo, el de la entrega de un *aliud pro alio* y en caso de que la prestación/bien se haya contratado en situaciones particulares, como ciertas hipótesis de descuentos o de rebajas y en los bienes de segunda mano. Finalmente, también puede darse, en caso de una compraventa normal, debido a determinados escenarios de competencia desleal o particulares mecanismos empresariales, como es la compraventa del producto gancho. Reenviando a su más profundo análisis el tema tratado⁸⁶ se llega a la conclusión de que cuando se celebre un negocio especialmente rentable⁸⁷, la fórmula que quiere adoptarse en los Principios Latinoamericanos no resulta la más apropiada al conceder la reducción del precio, aunque el sujeto obtenga beneficios de la operación. Y esta situación puede darse no sólo cuando se contrata un *aliud pro alio* –según un concepto general de incumplimiento que los Principios Latinoamericanos⁸⁸ adoptan al igual que la tendencia europea⁸⁹– sino, también, todas las veces que, por un lado, se realiza una compra a un precio inferior al valor de mercado (como en caso de producto en rebaja o adquirido en segunda mano), como cuando se oferta un producto a un precio inferior al valor de mercado (casos preponderantes de marca blanca o de producto gancho).

Otro quiebre de este método de cálculo puede darse cuando se realice la venta de un *aliud pro alio* con $VnC < P$. Se adopte este ejemplo.

⁸⁶ Véase FERRANTE (2013a), capítulo 5.

⁸⁷ Técnicamente se produce cuando $VnC > P$, $VnC < VO$ y con $P < VO$. Aquí la fórmula seguirá concediendo la reducción del precio (hasta que $VnC < VO$), aunque el negocio celebrado sea rentable ($VnC > P$).

⁸⁸ “Concepto de incumplimiento. Artículo: Incumplimiento es falta de la prestación en la forma pactada.

El cumplimiento imperfecto comprende toda disconformidad entre lo acordado y lo ejecutado por el deudor.

El incumplimiento del deudor comprende el hecho de las personas que emplee para ejecutar su prestación”.

⁸⁹ La inclusión del aspecto cuantitativo (ya presente en la *Common Law* en relación con la acción de daños y perjuicios: la § 30 de la SGA inglés y § 2-613 del *UCC* estadounidense) en la falta de conformidad, viene expresamente aclarada, por ejemplo, por el art. IV.A 2:301^a) del DCFR y por el art. 99 anexo del CELS y art. 89 del ELIP, que incluyen expresamente tanto la cantidad como la calidad. De modo análogo, se observa que el art. 100 del CELS sigue al IV.A-2:302 del DCFR.

En un establecimiento se compra un cuadro de un pintor desconocido al precio de 100 y dicho cuadro, por un vicio desconocido para las partes, resulta tener un corte en el lienzo: debido al corte, necesariamente la falta de conformidad produce una reducción del valor del bien respecto a su precio de compra, dado que el lienzo no está intacto. Para simplificar, se adjudicará un valor exacto a esta disminución, suponiendo que el corte produce una desvalorización de $\frac{3}{4}$ del bien.

Ahora bien, la equivocada toma de referencia del valor objetivo a la hora de calcular la reducción del precio resulta evidente. En el momento de la reparación del lienzo, el restaurador se da cuenta que el lienzo es un *aliud pro alio*, y no es de un pintor desconocido, sino que es de Pablo Picasso y que, dando un valor concreto, su valor de mercado es 100.000.

La aplicación del método de cálculo plasmado en la fórmula que quieren adoptar los Principios Latinoamericanos, provocaría que el comprador debería restituir el 99,98% del precio de compra. Alejándonos ahora de eventuales problemáticas sobre el error y asumiendo que, según el concepto de Andrés Bello, el vicio oculto es justamente un “defecto” (*ex art. 1837 del CC chileno y art. 1893 del CC colombiano*), se entenderá que esta solución es poco aceptable.

35

10. INEFICIENCIA DE LA FÓRMULA EN CASO DE *OPEN PRICE CONTRACT*

Cabe constatar que un ulterior problema en la cuantificación de la reducción del precio se daría en aquellos sistemas que aceptan un concepto de *Open Price Contract*⁹⁰ y que contextualmente asumen en la fórmula de cálculo de la reducción, el precio de compra: elemento que se considera esencial en cuanto la reducción opera un reequilibrio sinalagnmático de la prestación pactada frente a sus aspectos defectuosos.

Si se asume que, por un lado, para el cálculo de la reducción del precio se exige como elemento el precio estipulado y que, por otro, no se exige que ese precio sea determinado o determinable, de esto deriva implícitamente que la cuantificación de la reducción del precio resulta más difícil y complicada, dado que se facilita la ausencia de unos de los factores por los que debe realizarse el cálculo.

Frente a un contrato cuyo precio no haya sido determinado ni pagado totalmente, debe procederse a aplicar la fórmula de cálculo prevista por la reducción del precio. En el caso que se acaba de proporcionar esta operación posee una limitación intrínseca, dado que el sistema de *Open Price* fomenta

⁹⁰ Sobre el *Open Price* véase FERRANTE (2013b); GERGEN (1992); SCHWARTZ (1991); PROSSER (1932).

la ausencia de uno de los factores de la operación matemática a realizar, predisponiéndose, por lo tanto, una fórmula de cálculo que nace “coja”.

En este sentido textos como la CISG, la PMCC o el DCFR (y PECL)⁹¹ sufren de este aspecto. No puede todavía hablarse de este aspecto en relación con los Principios Latinoamericanos. Diferentes consideraciones deberían efectuarse para el proyecto Gandolfi. Este último no comete ninguna incoherencia, dado que su método de cálculo de la reducción prescinde del precio al predisponer un sistema que se calcula por “equo apprezzamento” por parte del juez (arts. 207.5 y 113). Tampoco caerían en esta incongruencia aquellos sistemas de *Common Law* que si abogan para un *open price system* cuando prescinden del precio en su cálculo (cfr. *mutatis mutandis* § 2-714 (2) del *UCC*, § 53 (3) de la SGA).

11. CONCLUSIÓN: EL MÉTODO PROPORCIONAL PURO

Por todo ello, los Principios Latinoamericanos de Contratos deben, necesariamente, abandonar el método de cálculo que actualmente recogen y propiciar un método de rebaja del precio, si bien proporcional, que tenga como puntos de referencia para su cálculo sólo el precio de compra y la disminución las funcionalidades del bien⁹².

Al estado actual, es, sin duda, preferible el método que adoptó Andrés Bello y que fue retomado, por ejemplo, en el *Código Civil* colombiano, el cual prevé una reducción del precio proporcional que huye del método de cálculo fiel al art. 50 de la CISG⁹³. En la actualidad, se asume una rebaja del precio proporcional⁹⁴; un verdadero derecho potestativo⁹⁵ que,

⁹¹ Cfr. II-9:104 del DCFR; art. 6:104 de los PECL, también véase exposición de motivos IX, y confróntense arts. 1277 y 1197 de la PMCC relativamente al contrato en general y los arts. 1447 y 1489 de la PMCC en relación con el contrato de compraventa.

⁹² Para las imperfecciones de naturaleza estética podría adoptarse un método de reducción equitativo. Cabe aquí recordar que el proyecto Gandolfi opta para una reducción del precio equitativa (arts. 113 y 207.5), véase *Código Europeo de Contratos, libro I, libro II, título I* (2009).

⁹³ Cfr. *v.gr.* arts. 1857, 1832, 1928 y 1932 del *Código Civil* chileno y arts. 1914, 1888, 1986 y 1988 del *Código Civil* colombiano, respectivamente para la compraventa, vendida a cabida de bienes raíces y contrato de arrendamiento.

⁹⁴ En relación con una plaga de termitas véase la sentencia de la Corte Suprema en el caso Máximo Aguilera Reyes y otros con Inmobiliaria y Constructora Lago Ranco Limitada (2012). Aquí se concede una rebaja del 20% del precio del inmueble incluyéndose su valor de depreciación. Cabe reseñar que para determinar el importe, se tuvieron en consideración también los gastos y costos producidos como consecuencia del vicio.

⁹⁵ Expresamente en estos términos (caso de filtraciones en la terraza de un departamento, ocultadas por el vendedor, por la cual, incluso, se otorgan daños y perjuicios

sin embargo, sufre situaciones patológicas, dado que a menudo viene interpretado

“no sólo como detrimiento ostensible de su eventual precio de venta actual, sino como comprensiva de los gastos o costos en los cuales, como consecuencia del vicio, se ha debido o se deberá incurrir para mantener incólume su evaluación⁹⁶”.

Por ello es también loable matizar que esta reducción deba prescindir de estos aspectos (incluibles quizá como daños y perjuicios) y que ha de realizarse por peritos, como afirma ya el *Código Civil* francés (art. 1644 del *CC fr*) y el español⁹⁷.

De las observaciones efectuadas, la formulación que se propone en los Principios Latinoamericanos parte de un equivocado punto al calcular la reducción del precio. La identificación del precio de compra con el valor objetivo, estaría trasformando el análisis en un método de resta y conlleva consecuencias, ya evidenciadas, que no pueden aceptarse; con mayor razón es así, en los casos de que se quiera aplicar al *aliud pro alio* si éste tiene un valor de mercado mucho mayor que la prestación (o bien) que efectivamente se quiere contratar.

Para realizar un adecuado cálculo de reducción del precio debe aplicarse un método proporcional “puro” según estos términos⁹⁸. Para que la reducción opere de forma correcta, no se podrá tomar en consideración el valor objetivo de la prestación, sino su precio estipulado y la disminución las funcionalidades del bien.

37

adicionales) la sentencia de la de la Corte de Apelaciones de Valparaíso, en el caso Juan Miguel Piddo Mujaes c. Rafael Nicolás Cabezón López (2011). Sobre la naturaleza de la reducción del precio véase FERRANTE (2013a), p. 33 y ss.

⁹⁶ En este sentido véanse las sentencias pronunciadas por la Corte Suprema en el caso Máximo Aguilera Reyes y otros con Inmobiliaria y Constructora Lago Ranco Limitada (2012) y por Corte de Apelaciones de Santiago en el caso Marcelo Humberto Letelier Soto y Zenta Janet Aguirre Luksic; Naín Abdel Manzur Mancilla; Aldo Ignacio Navarro Carrasco y Conrado Augusto Arriagada Mora con Inmobiliaria y Construcciones Lago Ranco Limitada (2012). En este último caso, había una presencia de termitas conocida por el comprador que, sin embargo, no da lugar a daños y perjuicios. Después de haberse oído a expertos autorizados, el tribunal concede una reducción del 20% del precio de compra, frente a una inicial rebaja pedida por los demandantes del 50%.

⁹⁷ Véase art. 1486 del *Código Civil* español; con todo, la aplicación de este artículo no coincide con su dictado expreso y muchas veces la reducción del precio se viene a equiparar, equivocadamente, con el importe de las reparaciones, véase FERRANTE (2013a), p. 149 y ss. Recuérdese que los arts. 934 y 937 del *Código de Comercio* colombiano hablan de reducción del precio “a justa tasación”.

⁹⁸ Más ampliamente véase FERRANTE (2013a), capítulo 5.

La disminución proporcional debe relacionarse no con el valor económico del bien, sino con sus características funcionales. Dado que ella incide sobre elementos técnicos, su cuantificación deberá operar necesariamente mediante una actividad de peritaje. Una vez establecida, deberá aplicarse el mismo importe porcentual al precio estipulado; no podrá considerarse ningún otro factor externo, de lo contrario sería imposible dar una explicitación a la correcta relación sinalagmática.

En este sentido, debe entenderse que el valor económico del bien y su funcionalidad son dos aspectos diferentes, aunque se influencian recíprocamente. En ningún momento el informe pericial debe cuantificar desde una perspectiva económica el valor del bien defectuoso, esto será tarea del juez, quien aplicará el porcentaje proporcional relativo a la disminución de las características del bien al precio de compra, es decir, al valor que las partes, que desconocían el defecto, han atribuido al bien asumiendo (salvo el caso de mala fe del vendedor) que las características hubieran tenido que ser eficientes al 100%. En el supuesto de que el informe cuantificara económicamente el valor del bien no conforme, es muy probable el riesgo de relacionar este valor con un precio común de mercado.

Formulando un ejemplo, supóngase que se ha comprado a 10.000 € un vehículo cuya característica era alcanzar una velocidad de 200 km/h y cuyo valor de mercado es de 30.000 €. La presencia de un defecto del motor provocará una reducción de los atributos del automóvil.

La tarea del informe pericial no será calcular el valor económico que posee el vehículo defectuoso, sino la disminución proporcional que el defecto provoca sobre la eficiencia del mismo, analizando meramente las cualidades técnicas. El informe pericial deberá valorar la efectiva (y menor) velocidad que el automóvil puede alcanzar en presencia del defecto y afirmar cuál es la disminución proporcional que se ha verificado respecto a la características analizadas en el pleno de su eficiencia. Por todo ello, si los técnicos evidenciaran que el gripado del motor permite alcanzar una velocidad máxima de 150 km/h, deberán concluir que el defecto o la falta de conformidad producen una reducción de las funcionalidades del bien en un 25%, habiendo tomado como punto de referencia la eficiencia máxima que es la pactada por las partes: que el automóvil tenía que proporcionar una velocidad de 200 km/h.

Luego, será el juez quien aplicará tal porcentaje al precio de compra, esto es, al valor que las partes consideraban equilibrado a la hora de identificar un bien con esas características. De este modo, se aplicará una reducción del precio de 2.500 €, es decir, el 25% de 10.000 €. En el caso de que el informe pericial hubiera cuantificado monetariamente el valor del bien no conforme, con alta probabilidad, habría aplicado esa reducción a un bien con las mismas características del defectuoso analizado, también

porque en la mayoría de los casos es desconocido para los peritos el precio de compra (aplicando un 25% sobre 30.000 €). En cambio, el informe pericial debe prescindir tanto del valor de mercado como del precio de compra, ciñéndose exclusivamente al análisis de las características técnicas de la prestación o del bien: sólo de tal manera será adecuado.

Por lo tanto, la determinación de la reducción del precio requiere una actividad conjunta tanto de expertos, como de control y supervisión del juez.

En este sentido, loable es la iniciativa del *Projet Terré*⁹⁹ que prefiere no especificar ningún método de cálculo, aunque explícitamente decide optar por un método de reducción proporcional.

12 (SIGUE).

EVENTUAL INTERVENCIÓN EQUITATIVA DEL JUEZ

A veces, los aspectos estéticos del bien influencian su valor y la elección del comprador. En conclusión, la no conformidad (o el defecto) pueden derivar de la disminución de la funcionalidad del bien o de la disminución de su estética, si ésta ha sido una condición esencial para el comprador a la hora de realizar el contrato. Dado que la valoración objetiva del bien no tiene en consideración este factor, debe examinarse si podría legitimarse una reducción del precio en estos casos, ya que el color blanco de los zapatos encargados por la novia para el día de su boda, podría influir sobre la valoración del bien si resulta ser negro, a pesar de que sea totalmente eficiente desde el punto de vista de su funcionalidad. La peculiaridad del defecto y la plena funcionalidad del bien justificaría, a nuestro entender, la cuantificación de ese monto mediante un mecanismo equitativo de exclusiva pertenencia y competencia del juez. En este caso, solamente el juez será competente para valorar si es posible, y en qué medida, atribuirse una reducción del precio en virtud de los aspectos probatorios aportados

⁹⁹ Como hace el art. 1494 del *Codice Civil* y el art. 107.1 del *Projet Terré*. El art. 107.1 del *Projet Terré*, amplía la reducción a cualquier contrato, y afirma: “le créancier peut accepter une exécution non conforme du débiteur et réduire proportionnellement le prix”, véase TERRÉ (2009), en particular p. 26 y el comentario de Philippe Remy-Corlay a 267 y 268. En la doctrina chilena para una panorámica en relación con el incumplimiento en el *Project Terré* y los otros proyectos franceses PIZARRO WILSON (2011), más esquemáticamente PIZARRO WILSON (2012).

De una reticencia hacia el método de cálculo según el estilo del art. 50 de la CISG, se da prueba también en el artículo 511-18 de la propuesta española de *Código Mercantil*: la disposición no adopta ninguna fórmula ni señala que deba ser proporcional. Véase COMISIÓN GENERAL DE CODIFICACIÓN (2013).

en el juicio, ya que los defectos estéticos, en determinados casos, podrían relacionarse también con una eventual acción de reclamación de daños y perjuicios.

13. BIBLIOGRAFÍA CITADA

- ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo (2003). *De la compraventa y de la promesa de venta*, reimpresión de la primera edición de 1918, Santiago: Editorial Jurídica de Chile, tomo II, vol. 1.
- ALPA, Guido, Giuseppe CONTE, Ubaldo PERFETTI, Friedrich GRAF (eds.), (2012). *The Proposed Common European Sales Law - the Lawyers' View*. Munich: Sellier.
- BABLET, Brigitte (1989). *La détermination du prix dans les contrats (étude de droit comparé)*, sous la dirección de Denis Tallon. Paris: A. Pedone.
- BACH, Ivo (2011). "Art. 50". Stefan KRÖLL, Loukas A. MISTELIS, María del Pilar PERALES VISCASILLAS (eds.). *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*, München, Oxford, Portland: Beck, Hart, Nomos.
- BAHAMONDES OYARZÚN, Claudia (2011). "Concurrencia de la indemnización de daños y la pretensión de cumplimiento específico frente al incumplimiento contractual", en *Cuadernos de Análisis Jurídicos. Incumplimiento contractual. Nuevas Perspectivas*. Santiago: Ediciones de la Universidad Diego Portales, Colección Derecho Privado, vol. VII.
- BARAONA GONZÁLEZ, Jorge (2008). "La acción redhibitoria como acción de nulidad", en Alejandro GUZMÁN BRITO (coordinador), *Estudios de Derecho Civil III*. Santiago: LegalPublishing.
- BARRIENTOS CAMUS, Francisca María (2011). "El vicio de la cosa comprada. La noción de vicio redhibitorio en el régimen de saneamiento del Código Civil y la Ley sobre Protección de los Derechos de los Consumidores", en *Cuadernos de Análisis Jurídicos, Incumplimiento contractual. Nuevas Perspectivas*. Santiago: Ediciones de la Universidad Diego Portales, Colección Derecho Privado, vol. VII.
- BEALE, Hugh (ed.) (2004). *Chitty on Contracts*. 29^a ed. London: Thomson, Sweet & Maxwell, vol. II.
- BERCOVITZ Y RODRÍGUEZ CANO, Rodrigo (1969), "La naturaleza de las acciones redhibitoria y estimatoria en la compraventa", en *Anuario de Derecho Civil*, N° 4, Madrid, 1969.
- BERGSTEN, Eric E. & Anthony J. MILLER (1979). "The remedy of Reduction of Price", in *American Journal of Comparative Law*, N° 27, Michigan.
- BIANCA Massimo Cesare y Joaquim BONELL (eds.) (1987). *Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*. Milano: Giuffré.
- CARVAJAL ARENAS, Lorena (2006). "La unificación del derecho de las obligaciones civiles y comerciales", en *Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso*, N° XXVII, 2^o semestre, Valparaíso.

- CASTELBLANCO KOCH Mauricio Javier (1979). *Las obligaciones restitutorias del Código civil y la inflación*, Santiago: Editorial Jurídica de Chile.
- CLAEYS, Ignace (ed.) (2013). *Draft Common European Sales Law in a Belgian Lawyers' Perspective*. Cambridge: Intersentia Ltd.
- CORRAL TALCIANI, Hernán (2000). “Acerca de la pertinencia y oportunidad de emprender una nueva redacción del Código Civil”, en FUNDACIÓN FERNANDO FUEYO LANERI (2000), *Estudios sobre reformas al código civil y código de comercio*, Santiago: Editorial Jurídica de Chile.
- CORTÉS MONCAYO, Édgar Alberto (2010). “Oportunidad de una parte general de las obligaciones en un código de contratos para América Latina”, en *Roma e America. Diritto romano comune: rivista di diritto dell'integrazione e unificazione del diritto in Europa e in America Latina*, Nº 30, Modena.
- CHEN-WISHART Mindy, Ulrich MAGNUS (2013). “Termination, Price Reduction and Damages”, in Gerhard DANNERMANN and Stefan VOGENAUER (eds.). *The Common European Sales Law (in Context Interactions with English and German Law)*. Oxford: Oxford University Press.
- DANNERMANN Gerhard and Stefan VOGENAUER (ed.) (2013). *The Common European Sales Law (in Context Interactions with English and German Law)*. Oxford: Oxford University Press.
- DE VERDA Y BEAMONTE, José Ramón (2009). *Saneamiento por vicios ocultos. Las acciones edilicias*, 2^a ed., Cizur Menor: Aranzadi, Pamplona. La primera edición de 2004 se ha editado también en Colombia en 2009, por la Editorial de la Universidad del Rosario.
- DÍAZ ALABART, Silvia (2012). “La armonización del derecho de contratos en la UE y en el continente sudamericano”, en *Revista de Derecho Privado*, Nº 96, Madrid, julio-agosto.
- DI MAJO, Adolfo (2002). “Garanzia e inadempimento nella vendita di beni di consumo”, in *Europa e Diritto Privato*, Nº 1, Milano.
- DI MATTEO, Larry A., Lucien DHOOGHE, Stephanie GREENE, Virginia MAURER & Marisa PAGNATTARO (2004). *The Interpretive Turn in International Sales Law: An Analysis of Fifteen Years of CISG Jurisprudence*. Northwestern Journal of International Law and Business, Nº 34, winter, Chicago.
- DE LA MAZA GAZMURI Iñigo (2012). El régimen de los cumplimientos defectuosos en la compraventa, en *Revista Chilena de Derecho*, vol. 39, Nº 3, Santiago.
- DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis (2011). “La propuesta de modernización del derecho de obligaciones y contratos”, en *Boletín del Ministerio de Justicia*, Nº 2130, abril, Madrid.
- DURÁN RIVACOBIA, Ramón (2010). “Apuntes sobre la Propuesta de reforma del Derecho de obligaciones y contratos”, en José Carlos SÁNCHEZ GONZÁLEZ, Francisco Javier GARDEAZÁBAL DEL RÍO, Pedro José GARRIDO CHAMORRO (coords.), *Homenaje a Víctor Garrido Palma*. Madrid: Civitas/Consejo General del Notariado, Thomson Reuters.

- DURÁN RIVACOBa, Ramón (2003). *Donación de inmuebles. Forma y simulación*, 2^a ed. Cizur Menor: Thomson Aranzadi.
- ENDERLEIN, Fritz & Dietrich MASKOW (1992). *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods: commentary*. New York: Oceana.
- EYZAGUIRRE BAEZA Cristóbal y Javier RODRÍGUEZ DIEZ (2013). “Expansión y límites de la buena fe objetiva-a propósito del “proyecto de principios latino-americanos de Derechos de los contratos”. *Revista Chilena de Derecho Privado*. N° 21. Santiago. Diciembre.
- FELTKAMP, Régine, Frédric VAN BOSSELLE (2011). “The Optional Common European Sales Law: Better Buyer’s Remedies for Seller’s Non-performance in Sales of Goods?”, in *European Review of Private Law*, N° 6, Alphen aan den Rijn.
- FENOY PICÓN, Nieves (2010). “La modernización del régimen del incumplimiento del contrato: propuestas de la Comisión General de Codificación. Parte Primera: aspectos generales. El incumplimiento”, en *Anuario de Derecho Civil*, N° 1, Madrid.
- FENOY PICÓN, Nieves (2011a). “La modernización del régimen del incumplimiento del contrato: propuestas de la Comisión General de Codificación. Parte Segunda: los remedios por incumplimiento”, en *Anuario de derecho civil*, N° 4, Madrid.
- FENOY PICÓN, Nieves (2011b). “El incumplimiento contractual y sus remedios en la Propuesta Española de Modernización”, en *Cuadernos de Análisis Jurídicos, Incumplimiento contractual. Nuevas Perspectivas*. Santiago: Ediciones de la Universidad Diego Portales, Colección Derecho Privado, vol. VII.
- FERRANTE Alfredo (2013a). *La reducción del precio en la compraventa*. Cizur Menor: Thomson Reuters-Aranzadi.
- FERRANTE Alfredo (2013b). *Open Price y Compraventa*. Cizur Menor: Thomson Reuters-Aranzadi.
- FERRANTE Alfredo (2013c). “Indeterminabilidad del precio en el contrato de compraventa y derecho colombiano”, en *Díkaion. Revista de fundamentación Jurídica*, vol. 22, N° 2, ciudad.
- FUEYO LANERI, Fernando (1966). “Reforma del Código Civil chileno bajo la inspiración de Bello”, en *Revista de Derecho Español y Americano*, N° 11, enero-marzo, Madrid.
- FUEYO LANERI, Fernando (1980). “Proyecto de código único de las obligaciones y de los contratos para los países de origen latino”, en Mario ROTONDI (ed.). *Le projet franco-italien du Code des obligations*. Padova: Cedam.
- FUNDACIÓN FERNANDO FUEYO LANERI (2000), *Estudios sobre reformas al código civil y código de comercio*, Santiago: Editorial Jurídica de Chile.
- GARCÍA AMADOR, Francisco V. (compilador) (1981). “Sistema interamericano a través de tratados, convenios y otros documentos”, en *Asuntos Jurídicos Políticos*, vol. I, Washington.

- GARRO, Alejandro M. (1993). "Armonización y unificación del derecho privado en América Latina: Esfuerzos, tendencias y realidades", en *Jurídica. Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*, vol. 37. Ciudad de México.
- GARRO, Alejandro M. y Alberto L. ZUPPI (2012). *Compraventa internacional de mercaderías*, 2^a ed., Buenos Aires: Abeledo Perrot.
- GARRIDO, José Manuel (2002), *Código uniforme de comercio de los Estados Unidos. Texto oficial. Versión en castellano autorizada por The American Law Institute*, traducción y estudio preliminar de José Manuel Garrido, Madrid: Marcial Pons.
- GERGEN, Mark P. (1992). "The Use of Open Terms in Contract", in *Columbia Law Review*, vol. 92. New York.
- GUZMÁN BRITO, Alejandro (2006) *Historia de la codificación en Iberoamérica*. Cizur Menor: Thomson Aranzadi. La monografía es la segunda edición revisada y ampliada por Alejandro GUZMÁN BRITO, (2000) *La codificación civil en Iberoamérica. Siglos XIX y XX*. Santiago de Chile: Editorial Jurídica de Chile.
- GUZMÁN BRITO, Alejandro (2007). "Sobre la relación entre las acciones de saneamiento de los vicios redhibitorios y las acciones comunes de indemnización, con especial referencia a su prescripción", en *Revista Chilena de Derecho Privado*, vol. 9, Santiago.
- HONNOLD, John O. (2009). *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 4^a ed., The Hague: Kluwer.
- JANSEN, Sanne (2012), "Price reduction as a remedy in European contract law and the consumer *acquis*", en Marco B.M. LOOS, Anne L.M. KEIRSE (eds.), *Alternative ways to ius commune: the Europeanisation of private law*. Cambridge, U.K.; Portland: Intersentia, Maastricht.
- JERÉZ DELGADO, Carmen y Máximo Juan PÉREZ GARCÍA (2009). "La comisión general de Codificación y su labora en la Modernización del Derecho de Obligaciones", en *Revista Jurídica Universidad Autónoma de Madrid*, N° 19, Madrid.
- KRÖLL, Stefan, Loukas A. MISTELIS, María del Pilar PERALES VISCASILLAS (ed.) (2011). *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. München, Oxford, Portland: Beck, Hart, Nomos.
- MELICH ORSINI José (1980), "La idea de un código uniforme de las obligaciones para los países latinos y la actual legislación venezolana", en Mario ROTONDI (ed.). *Le projet franco-italien du Code des obligations*. Padova: Cedam.
- MORALES MORENO Antonio Manuel (1980). "El alcance protector de las acciones edilicias", en *Anuario de Derecho Civil*, vol. 33, Madrid.
- MORALES MORENO, Antonio Manuel (2014). "Los principios latinoamericanos de derecho de los contratos : un debate abierto sobre las grandes cuestiones jurídicas de la contratación". *Anuario de Derecho civil*. N° 1, Madrid.
- MÜLLER-CHEN, Markus (2010). "Art. 50". Peter SCHLECHTRIEM & Ingeborg SCHWENZER, *Commentary on the UN convention on The International Sales of Goods (CISG)*, 3^a ed., Ingeborg Schwenzer ed. Oxford: Oxford University Press.

- NICOLAU, Noemí Lidia (2008), “La armonización del derecho en América Latina; posibilidad de un marco normativo de principios en materias de Obligaciones y Contratos”, en *Roma e America. Diritto romano comune: rivista di diritto dell'integrazione e unificazione del diritto in Europa e in America Latina*, N° 26, Roma.
- ORDOQUI CASTILLA, Gustavo (2009). *Código de Principios de Derecho Americano de los Contratos*, en www.cideci.org/portal/modules/wfdownloads/singlefile.php?cid=9&lid=29. [Fecha de consulta: 13 de enero de 2014].
- OVIEDO ALBÁN, Jorge (2010). “Sobre el concepto de vicio redhibitorio en la compraventa. Análisis comparado de la jurisprudencia chilena y colombiana”, en *Revista Chilena de Derecho*, vol. 37, N° 2, Santiago.
- PALADINI, Mauro (2013). *L'atto unilaterale di risoluzione per inadempimento*, Torino: Giappichelli.
- PANTALEÓN PRIETO, Ángel Fernando (2011). “Responsabilidad precontractual: propuestas de regulación para un futuro Código Latinoamericano de Contratos”, en *Anuario de Derecho Civil*, N° 3, Madrid.
- PARRA-ARANGUREN, Gonzalo (1992). “La importancia del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) en la futura uniformidad jurídica del hemisferio americano”, en *Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas*, N° 86, Caracas.
- PIZARRO WILSON Carlos (2011). “Los remedios al incumplimiento contractual en los proyectos franceses de reforma al derecho de los contratos”, en *Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso*, vol. 36, 1^{er} semestre, Valparaíso.
- PIZARRO WILSON Carlos (2012). “An analysis of contract non-performance remedies under French Reform Proposals”, in *Zeitschrift für europäisches Privatrecht*, N° 2, Múnich.
- PIZARRO WILSON, Carlos (coord.) (2012a). *El Derecho de los contratos en Latinoamérica*. Santiago-Bogotá: Fundación Fueyo Laneri-Universidad Externado y Universidad del Rosario.
- PIZARRO WILSON Carlos y Álvaro VIDAL OLIVARES (2010). *Incumplimiento contractual, resolución e indemnización de daños*. Bogotá: Universidad del Rosario.
- PRADO LÓPEZ Pamela (2013). “La rebaja del precio como remedio contractual en el derecho chileno: una aproximación”, en Carmen DOMÍNGUEZ HIDALGO, Joel GONZÁLEZ CASTILLO, Marcelo BARRIENTOS ZAMORANO, Juan Luís GOLDENBERG SERRANO (coords.). *Estudios de Derecho civil VIII, Jornadas Nacionales de Derecho Civil Santa Cruz*, Santiago de Chile: Thomson Reuters.
- PROSSER, William Lloyd (1932). “Open Price Terms in Contracts for the Sale of Goods”, en *Minnesota Law Review*, vol. 16, Minneapolis.
- ROCA TRÍAS, Encarnación (2011). “El incumplimiento de los contratos en la propuesta de modernización del derecho de obligaciones y contratos”, en *Boletín del Ministerio de Justicia*, N° 2132, junio, Madrid.

- RODRÍGUEZ-ROSADO MARTÍNEZ-ECHEVARRÍA, Bruno (2012), *Resolución y sinalagma contractual*. Madrid: Marcial Pons.
- ROME, Félix (2013). “Vive l’Amérique latine!”. *Recueil Dalloz* N° 41. Paris.
- ROTONDI, Mario (ed.) (1980a). *Le projet franco-italien du Code des obligations*, Padova: Cedam.
- ROTONDI, Mario (1980b). “Il Progetto italo-francese delle obbligazioni”, in Mario ROTONDI (ed.). *Le projet franco-italien du Code des obligations*, Padova: Cedam.
- SAMOY Ilse, Tâm DANG VU, Sanne JANSEN (2011). “Don’t Find Fault, Find a Remedy”, in *European Review of Private Law*, N° 6, Alphen aan den Rijn.
- SAN MIGUEL PRADERA, Lis Paula (2011). “La modernización del Derecho e Obligaciones y la resolución por incumplimiento en los ordenamientos español y chileno”, en *Cuadernos de Análisis Jurídicos, Incumplimiento contractual. Nuevas Perspectivas*. Santiago: Ediciones de la Universidad Diego Portales, Colección Derecho Privado, vol. VII.
- SAN MIGUEL PRADERA, Lis Paula y Máximo Juan PÉREZ GARCÍA (2013). “El instrumento opcional sobre normativa común de compraventa europea: ¿una buena solución para los consumidores y empresarios españoles?”, en *Anuario de Derecho Civil*, vol. LXV, Madrid.
- SÁNCHEZ LORENZO, Sixto (coord.) (2013). *Derecho contractual comparado. Una perspectiva europea y trasnacional*. 2ª ed. Cizur Menor: Thomson Reuters-Civitas.
- SCHLECHTRIEM, Peter (1983), “Recent Developments in International Sales Law”, in *Israel Law Review*, vol. 18. Jerusalem.
- SCHLECHTRIEM Peter y Ingeborg SCHWENZER (2010). *Commentary on the UN convention on The International Sales of Goods (CISG)*, 3ª ed., Ingeborg Schwenzer ed. Oxford: Oxford University Press. De la obra también existe una versión en castellano con apéndice comparativo referente a Iberoamérica: Ingeborg SCHWENZER, Edgard MUÑOZ (dir.) (2011), *Comentario sobre la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías*, Cizur Menor: Thomson Reuters Aranzadi.
- SCHIPANI, Sandro (2004). “Armonizzazione e unificazione del diritto, diritto comune in materia di obligazioni e contratti in America Latina”, in *Roma e America. Diritto romano comune: rivista di diritto dell’integrazione e unificazione del diritto in Europa e in America Latina*, N° 17, Roma.
- SCHIPANI, Sandro (2008). “Releer los Digesta de Justiniano para un Código de las obligaciones latino americano, en *Roma e America. Diritto romano comune: rivista di diritto dell’integrazione e unificazione del diritto in Europa e in America Latina*, N° 26, ciudad.
- SCHWARTZ, Kenneth (1991). “Open Price contracts and specific performance under the UN Sales Convention and the U.C.C.”, in *The University of Miami Yearbook of International Law*, vol. 1, Miami.
- SCHULZE, Reiner (ed.) (2012). *Common European Sale Law, Commentary*. Baden-Baden: Nomos Publishing; München: Verlag CH Beck, US and Canada: Hart Publishing.

- TERRÉ, François (dir.) (2009). *Pour une réforme du droit des contracts*. Paris: Dalloz.
- VALPUESTA GASTAMINZA, Eduardo, (coord.) (2011). *Unificación del derecho patrimonial europeo. Marco común de referencia y derecho español*. Barcelona: Bosch.
- VIDAL OLIVARES, Álvaro R. (2011). “El incumplimiento y los remedios del acreedor en la propuesta de modernización del derecho de las obligaciones y contratos español”, en *Revista Chilena de Derecho Privado*, N° 16, julio. Santiago.
- VVAA (1995). *La persona en el Sistema jurídico Latinoamericano. Contribuciones para la redacción de un Código civil tipo en materia de personas*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia.
- VVAA (1998). *El contrato en el sistema jurídico Latino Americano. Base para un Código Latinoamericano tipo*, I, Bogotá.
- VVAA (2001). *El contrato en el sistema jurídico latinoamericano*, II, Bogotá.
- VAQUER ALOY Antoni, Esteve BOSCH CAPDEVILLA, M.ª Paz SANCHÉZ GONZÁLEZ (coords.) (2013). *Derecho Europeo de Contratos: libros II y IV del marco común de referencia*. Barcelona: Atelier.
- VVAA (2013e). *The Making of European Private Law: Why, How, What, Who*, Luigi MOCCIA (ed.), Munich: Selp.
- VENTURI, Silvio (1994). *La réduction du prix de vente en cas de défaut ou de non-conformité de la chose; Le Code suisse des obligations et la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises*, Fribourg: éditions universitaires Fribourg.
- WILL, Michael (1987). “Art. 50”, en VVAA, *Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*, Massimo Cesare BIANCA y Joaquim BONELL (ed.), Milano: Giuffrè.
- ZOLL, Fryderyk (2012). “Art. 120” en VVAA (2012b). *Common European Sale Law, Commentary*, Reiner SCHULZE Ed., Baden-Baden: Nomos Publishing; München: Verlag CH Beck, US and Canada: Hart Publishing.

Otros documentos utilizados

- ACQUIS GROUP (RESEARCH GROUP ON THE EXISTING EC PRIVATE LAW) (2009). *Principles of existing EC contract law (Acquis Principles). Contract II. General provisions, Delivery of Goods, Package travel and Payment Services*. Munich: Sellier.
- ACQUIS GROUP (RESEARCH GROUP ON THE EXISTING EC PRIVATE LAW) (2009a). *Principles of existing EC contract law (Acquis Principles). Contract II. General provisions, Delivery of Goods, Package travel and Payment Services*. Munich: Sellier.
- ASSOCIATION HENRI CAPITANT DES AMIS DE LA CULTURE JURIDIQUE FRANÇAISE & SOCIÉTÉ DE LÉGISLATION COMPARÉE (2008). *European Contract Law. Materials for a common Frame of Reference: Terminology, Guiding Principles, Models Rules*, Bénédicte Fauvarque-Cosson & Denis Mazeaud (ed.), prepared by Jean-Baptiste Racine, Laura Sautoine, Aline Tenenbaum and Guillaume Wicker. Munich: Sellier, GmbH.
- Código Europeo de Contratos. libro I, libro II, título I* (2009). Bogotá, México DF, Madrid, Buenos Aires: Reus.

- COMISIÓN GENERAL DE CODIFICACIÓN (2009). *Propuesta para la modernización del Derecho de obligaciones y contratos*, Madrid: Gobierno de España. Ministerio de Justicia.
- COMISIÓN GENERAL DE CODIFICACIÓN (2013). *Propuesta de Código Mercantil*, Madrid: Gobierno de España. Ministerio de Justicia.
- Conferencias internacionales Americanas. (1889-1936). *Recopilación de los tratados y mociones adoptadas por las siete primeras Conferencias Internacionales Americanas, la Conferencia Internacional Americana de Conciliación y arbitraje y la Conferencia Interamericana de Consolidación de la Paz, con varios documentos relativos a la organización de las referidas Conferencias* (1938). Prefacio Leo S. Rowe, introducción James Brown Scott, Dotación Carnegie para la Paz Internacional, Washington.
- Conferencias internacionales Americanas *Primer Suplemento (1938-1942)*. Convención, declaración, recomendaciones y mociones adoptadas por la octava Conferencia Internacional Americana y por las reuniones primera, segunda y tercera de consulta de los Ministros de Relaciones Exteriores de las Repúblicas Americanas respectivamente en Panamá, La Habana y Río de Janeiro; así como el texto de documentos trocantes a la organización de dichas Conferencias y datos sobre conferencias, comisiones u otras entidades técnicas interamericanas, *División de Derecho Internacional de la dotación para la Paz internacional* (1943). Nota preliminar Alberto Lleras, introducción George A. Finch, Dotación Carnegie para la Paz Internacional, Washington.
- EUROPEAN LAW INSTITUTE (2012). *Statement of the European Law Institute on The Proposal for a Regulation on Common European Sales Law*, in www.europeanlawinstitute.eu/fileadmin/user_upload/p_elis/Publications/S-2-2012_Statement_on_the_Proposal_for_a_Regulation_on_a_Common_European_Sales_Law.pdf.
- IV CIPID (1990). *Acta final, Cuarta Conferencia Especializada Interamericana sobre Derecho Internacional Privado, Montevideo, de 9-15 julio de 1989*, Washington.
- “Lineamientos metodológicos para la realización de estudios de armonización legislativa, del parlamento Latinoamericano de 2003”, en www.cideci.org/portal/modules/wfdownloads/viewcat.php?cid=12. [Fechha de consulta: 13 de enero de 2014.]
- LANDO Ole, Hugh BEALE (eds.) (2003). *Principles of European Contract Law. Parts I and II, combined and revised*. The Hague [etc.]: Kluwer Law International, 2000 [*Principios de derecho contractual europeo: Partes I y II*, edición española a cargo de Pilar Barres Benlloch, José Miguel Embid Irujo, Fernando Martínez Sanz. Madrid: Colegios Notariales de España].
- MINISTERIO DE JUSTICIA DE LOS PAÍSES BAJOS (1966). *Actes et documents de la Conférence. Conférence diplomatique sur l'unification du droit en matière de la vente internationale. La Haya 2-25 de abril de 1964, II (Documents, Observations des Gouvernements)*. La Haya: Ministerio de Justicia de los Países Bajos. En versión francés e inglés.
- STUDY GROUP ON A EUROPEAN CIVIL CODE Y RESEARCH GROUP ON THE EXISTING EC PRIVATE LAW (ACQUIS GROUP) (2009b). *Principles, Definition and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). Full Edition*, III y IV, edited by Christian Von Bar, Eric Clive, Reiner Schulze, Munich: Sellier.

Sistema Interamericano a través de Tratados, Convenios y Otros documentos, vol. I, *Asuntos Jurídicos Políticos*. Compilación anotada por Francesc Vicent García Amador, Washington, 1981.

UNIDROIT (1970). Circular M.308/IV-A44, 4 diciembre de 1970, secretario general Mario Matteucci.

UNIÓN PANAMERICANA (1953), *Actas y Documentos*. Washington, vol. I.

Jurisprudencia citada

Corte Suprema de Chile

Larzabal Beraza, Rosario c/ Sociedad Inmobiliaria Talasia Ltda. (2008): Corte Suprema, 27 de marzo de 2008, MJCH_MJJ16915 | ROL:6700-06

Servicios de impresión J. A. Amenábar Ltda. c/ Iván M. Fuentes Riquelme (2008): Corte Suprema, 4 de agosto de 2008, MJCH_MJJ17851 | ROL:1763-07.

A.G.F. Allianz Chile Compañía de Seguros Generales S.A. c/ Le Torneau Inc. (2010): Corte Suprema, 8 de julio de 2010, MJCH_MJJ24291 | ROL:8115-08.

Máximo Aguilera Reyes y otros con Inmobiliaria y Constructora Lago Ranco Limitada (2012): Corte Suprema, 04 de octubre de 2012, N° Legal Publishing: CL/JUR/2186/2012.

48

Cortes de Apelaciones de Chile

Juan Miguel Piddo Mujaes c. Rafael Nicolás Cabezón López (2011). Corte de Apelaciones de Valparaíso, 27 de noviembre de 2011, N° Legal Publishing: CL/JUR/6004/2011.

Marcelo Humberto Letelier Soto y Zenta Janet Aguirre Luksic; Naín Abdel Manzur Mancilla; Aldo Ignacio Navarro Carrasco y Conrado Augusto Arriagada Mora con Inmobiliaria y Construcciones Lago Ranco Limitada (2012): Corte de Apelaciones de Santiago, 16 de marzo de 2012, N° Legal Publishing: CL/JUR/621/2012.

CISG

Pretura di Locarno 27 abril 1992, N° 6252 (*Furniture case*), comprador suizo, vendedor italiano, CLOUD Case N° 56, en www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=41&step=FullText; <http://Cisgw3.law.pace.edu/cases/920427s1.html>. [Fecha de consulta: 13 de enero de 2014].

Tribunal Supremo de Hungría, 25 de septiembre de 1992 (*Pratt & Whitney v. Malev*), en www.unilex.info/case.cfm?pid=1&id=20&do=case, en inglés en <http://Cisgw3.law.pace.edu/cases/920925h1.html>. [Fecha de consulta: 13 de enero de 2014].

Procedimiento arbitral CIETAC 30 julio 1998 (*Cold rolled steel plates case*) comprador chino, vendedor de Honk Kong, en <http://Cisgw3.law.pace.edu/cases/980730c1.html>. [Fecha de consulta: 13 de enero de 2014].

Landgericht München 27 febrero 2002, N° 5 HKO 3936/00 (*Globe Case*) comprador alemán, vendedor italiano, en <http://Cisgw3.law.pace.edu/cases/020227g1.htm>. [Fecha de 28 de octubre de 2013].