

# LA ‘*ACTIO QUANTI MINORIS*’ EN LA CONVENCION DE VIENA DE 1980 SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Amparo Montañana Casaní  
*Universitat Jaume I (Castellón)*

**Resumen:** La Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías optó por sustituir el sistema de acciones de Derecho Romano (incumplimiento/saneamiento) por un sistema basado en la idea de incumplimiento esencial/no conformidad. Pese al cambio sustancial con respecto al sistema romano, se optó finalmente por incluir en el régimen de acciones por incumplimiento del vendedor la *actio quanti minoris*, valorando su virtualidad práctica como instrumento ágil para establecer un reequilibrio entre el precio estipulado y el valor recibido, sin afectar a la vigencia del contrato e independientemente de un posible derecho a una indemnización de daños y perjuicios.

**Palabras clave:** Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías, régimen del incumplimiento *actio quanti minoris*.

**Abstract:** As far as remedies are concerned, the drafters of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (the 1980 Vienna Convention or CISG) adopted a system based on the idea of essential breach/non essential breach, and rejected the system based on the Roman Law tradition which distinguished between non performance of the contract/cure of hidden defects. The former notwithstanding, CISG includes among the remedies of the buyer the “*actio quanti minoris*” as a practical mechanism to reestablish the equilibrium between the agreed price of goods and their actual value, without affecting the validity of the contract and as a supplement to the remedy of damages.

**Keywords:** Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods, remedies, *actio quanti minoris*.

I. La Conferencia Diplomática convocada en Viena en abril de 1980 a la que asistieron representantes de 62 países y 8 organizaciones internacionales aprobó por unanimidad el texto que iba a regular el contrato de compraventa internacional de mercaderías, conocido como “Convención de Viena de 1980”.

Su aprobación fue el resultado de un largo proceso de trabajo a fin de unificar el Derecho en materia de compraventa internacional cuyos inicios más recientes podemos fechar tras la Segunda Guerra Mundial.

La compraventa es el contrato básico del tráfico jurídico en una economía que ha superado la etapa de trueque o de la permuta y que ha instaurado el dinero como medio de cambio. La compraventa constituye el paradigma de los contratos a través de los cuales se realiza el comercio, hasta el punto que podemos decir que comercio y compraventa son términos sinónimos. Como hacen notar Sánchez Calero y Olivencia Ruiz, en su “Introducción a la versión española” del libro de Honold, *Derecho Uniforme sobre compraventas internacionales*: “La compraventa, tradicionalmente identificada con el concepto de comercio, continúa siendo el instrumento jurídico y económico más idóneo y frecuente para la circulación de bienes desde sus productores a sus consumidores.... Los intercambios comerciales de importación y exportación, del territorio de un Estado al de otro se articulan en la economía moderna a través del viejo contrato de compraventa.... El comercio no puede identificarse con la compraventa, pero

no se comprende sin ésta. Vendedores y compradores son protagonistas principales del tráfico mercantil internacional”<sup>1</sup>.

La necesidad de la unificación legislativa en materia de compraventa responde a intereses de carácter político-comercial. Es un deseo generalizado de todos los Estados el fomento del comercio internacional por los efectos benéficos que tiene sobre la economía nacional y además, esta unificación legislativa del comercio internacional da impulso a las relaciones amistosas entre Estados superándose prevenciones ideológicas<sup>2</sup>.

Los esfuerzos unificadores se remontan a 1929, año en el que a instancia del eminente jurista alemán y catedrático de Derecho Romano Ernst Rabel, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) inició los trabajos preliminares para la redacción de una ley uniforme sobre la compraventa de mercaderías. En 1934 UNIDROIT presentó a la Sociedad de Naciones un primer proyecto sobre la compraventa internacional de mercaderías para que los Estados miembros hicieran las observaciones pertinentes. En 1939 se presentó un segundo proyecto que no llegó a discutirse como consecuencia de la II Guerra Mundial. Pasado este obligado paréntesis, en 1951, el Gobierno de los Países Bajos convocó una Conferencia Internacional en la que se nombró una Comisión para que redactara un proyecto. Esta Comisión redactó dos proyectos, uno en 1956 y otro en 1963 que incorporaban las observaciones propuestas por los distintos Gobiernos. Simultáneamente UNIDROIT preparó un proyecto de ley uniforme relativo a la formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías. Posteriormente el Gobierno holandés convocó una Conferencia Diplomática que tuvo lugar en La Haya en la que se adoptaron dos textos, la Ley Uniforme sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (LUCI) y la Ley Uniforme sobre la Formación del Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías (LUFC).

Estas leyes no tuvieron el éxito esperado y esto se achaca al carácter eurocéntrico de las mismas, desconocedor de las aportaciones del Common Law<sup>3</sup>.

En 1968, la Comisión de las Naciones Unidas para la Unificación del Derecho Comercial Internacional (UNCITRAL) decidió pasar una encuesta entre los distintos Gobiernos para averiguar cual era su postura en relación con la ratificación de la LUCI y la LUFC. Posteriormente se formó un grupo de trabajo integrado por 15 Estados de todas las regiones del mundo, que en 1976 presentó un proyecto de Ley Uniforme sobre Compraventa Internacional de Mercaderías basado en la LUCI y al año siguiente un proyecto de Ley Uniforme sobre Formación del Contrato basado en la LUFC. Finalmente, la Comisión acordó refundir ambos textos en uno sólo y establecer al efecto un Comité de redacción que presentó un proyecto de Convención. Dicho proyecto, como hemos dicho, se discutió y finalmente fue aprobado por unanimidad en 1980. La Convención entró en vigor con carácter general el 1 de agosto de 1988 y fue ratificada por España el 1 de agosto de 1991<sup>4</sup>.

Antes de adentrarnos en la cuestión que hemos hecho objeto de nuestro trabajo, nos interesa señalar dos aspectos de la Convención:

<sup>1</sup> F. SÁNCHEZ CALERO y M. OLIVENCIA, Introducción a la versión española de la obra de J. HONNOLD, *Derecho Uniforme sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de las Naciones Unidas de 1980)*, Madrid 1987, p. 17.

<sup>2</sup> M. OLIVENCIA, “La Convención de Viena sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías”, *Jornadas de Derecho marítimo de La Rábida* (Huelva 1980) p. 87 s..

<sup>3</sup> Hay que señalar la importancia que ha tenido en el éxito de la Convención de Viena de 1980 precisamente esa llamada al Derecho de la Common Law, a los principios generales y a un tratamiento empírico del Derecho, apartándose de la técnica racional propia de las codificaciones europeas.

<sup>4</sup> Para resumir la evolución histórica de la unificación hemos seguido a T. VÁZQUEZ LÉPINETTE, *La conservación de las mercaderías en la compraventa internacional*, Valencia 1995, pp. 100 ss..

1º- La Convención enlaza con la Historia del Derecho Mercantil y sus orígenes como Derecho de clase.

2º- La influencia del Common Law y sus principios en la Convención.

## II. LA CONVENCION DE VIENA COMO DERECHO DE CLASE

Para entender el alcance y contenido del texto es necesario remontarnos a los orígenes del Derecho mercantil como Derecho de clase, por encima de su carácter nacional.

Aunque tradicionalmente se sitúa el nacimiento del Derecho mercantil o la *Lex Mercatoria* en la Europa bajomedieval es obvio que el comercio internacional existía desde la antigüedad. La existencia de un ordenamiento especial para el tráfico mercantil en Roma ha sido rechazada fundándose en el marco social y jurídico pero no puede negarse su existencia si tomamos como punto de vista la estructura económica, pues no hay dudas sobre el tráfico mercantil romano y de su apogeo. La flexibilidad y abstracción del Derecho Romano hizo innecesaria la aparición de un Derecho Privado especial distinto al Derecho Privado común. Existían leyes o usos que regulaban el tráfico internacional, qué es sino el contrato de compraventa creado por el Pretor Peregrino, amén de otras leyes y costumbres que regulaban el comercio marítimo y terrestre, como por ejemplo la Ley de Rodas<sup>5</sup>.

En la baja Edad Media, en el contexto político marcado por las Cruzadas y la Reconquista, Europa despierta a una revolución comercial gracias a la creciente seguridad del comercio tanto marítimo como terrestre. En el Mediterráneo, las Repúblicas italianas y posteriormente la Corona de Aragón accedieron al comercio con Oriente. En Italia, en Flandes, en Inglaterra y en las ciudades hanseáticas, la concentración del artesanado en burgos permitió un crecimiento de la producción y la existencia de excedentes cuya venta reactivó el comercio a lo largo de la costa Atlántica y el Báltico<sup>6</sup>.

Este crecimiento del comercio en Europa creó una comunidad organizada de mercaderes que mantuvo una convivencia estable y duradera, generadora de usos tanto morales, como intelectuales, sentimentales o jurídicos diferentes a los de la sociedad feudal dominante. Estos mercaderes adquirieron conciencia de grupo frente a los señores feudales, que les imponían tasas al comercio y trabas a sus desplazamientos, y frente a la Iglesia que prohibía el cobro de intereses dificultando la principal fuente de financiación comercial. En consecuencia los mercaderes crearon sus propias instituciones: las Corporaciones, en las que se matriculaban, a las que dotaban de sus propios estatutos y de una jurisdicción especial que juzgaba con criterios de equidad y conforme a normas propias del comercio.

Nace así la *Lex Mercatoria* como un Derecho consuetudinario interlocal que cubría las necesidades del comercio, iguales en todas las comunidades de comerciantes, que necesitaban de una seguridad jurídica que no les daban los Derechos locales. Consistían en los usos y costumbres más frecuentes, que no estaban escritos en lugar alguno y que, en sus inicios, se

---

<sup>5</sup> Sobre la existencia o no de un Derecho Mercantil Romano ver el resumen de las distintas tesis en: L. FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA y A. CALVO CARAVACA, *Derecho Mercantil Internacional*, Madrid 1995, p. 28 n. 2.

<sup>6</sup> L. FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA y A. CALVO CARAVACA, *op. cit.*, p. 30, hablan del nacimiento de un Derecho Mercantil Internacional que se caracterizaría por ser autónomo, surgiría al margen del Estado, sería un Derecho especial de clase social vinculado a la actividad profesional de ésta. Los destinatarios y los autores de las normas eran los mismos: los comerciantes. También se caracterizaría por su uniformidad internacional ya que el tráfico mercantil constituye la respuesta a exigencias permanentes de cambio de bienes que en todas partes tienen el mismo sustrato económico. Por último este Derecho tiende a ser expansivo, adopta los caracteres de un verdadero Derecho supracomunal, un nuevo *ius gentium*, en cuanto surgen centros de contratación de carácter periódico e internacional como son las ferias.

transmitían oralmente y eran aceptados implícitamente por los comerciantes de toda Europa en sus intercambios diarios. En una fase posterior los contratos se redactaron por notarios que fueron adaptando las figuras comerciales a conceptos jurídicos de Derecho Romano, tomando como modelo un contrato tipo, incluían las peculiaridades mercantiles como cláusulas de estilo y lo adaptaban a la transacción. Pero el principal factor que contribuyó a la creación de una ley mercantil uniforme en toda Europa fue la actividad de las Cortes mercantiles, adscritas a las Corporaciones y las más estrictas Cortes de ferias, ambas juzgaban con rapidez, concretando los usos conforme a criterios de equidad (*aequitas scripta*). En ocasiones, tanto las costumbres como las decisiones de los tribunales eran recopiladas y puestas al día (Llibre del Consolat de Mar, Rooles d'Oleron, Wisby Sjörät).

En la Edad Moderna se producen una serie de cambios políticos, religiosos y económicos que van a implicar una nueva forma de concebir el Derecho mercantil. En el aspecto político se inicia el derrumbe del sistema feudal con el sometimiento de la nobleza a la monarquía. La monarquía se sustenta con la fuerza de un ejército mercenario que se financia con los impuestos que pagan los comerciantes.

Factores religiosos juegan un papel importante en el desarrollo del comercio internacional. Por un lado, las guerras de religión hacen fluir el oro y la plata americanos por toda Europa. Se desarrolla una nueva moral calvinista que dará origen al capitalismo. El comercio marítimo europeo se desarrolla de forma espectacular gracias al tráfico comercial con Extremo Oriente, unido también a factores como la colonización entendida como misión divina.

Este comercio internacional va a ser controlado por los Estados modernos; por un lado, a través de las Compañías de Indias; por otro lado, a través de la teoría económica del mercantilismo, consistente en un dirigismo y proteccionismo económico, el comercio se regía por unas reglas rígidas que dificultaban los intercambios entre naciones. Este control estatal hace que la *societas mercatorum universal* se escinda en múltiples sociedades de comerciantes de ámbito nacional, sometidas y protegidas por sus respectivos monarcas.

La monarquía utiliza la ley para conseguir la unificación jurídica nacional. La ley es un instrumento jurídico de afirmación del poder estatal frente al clero, la nobleza y la burguesía. La actividad comercial se regula por leyes dictadas por los soberanos. Estas leyes aunque incorporan contenidos de la *Lex mercatoria* pierden su carácter uniforme e internacional. Esta nacionalización del Derecho mercantil afecta más a su forma que a su contenido, en palabras de Vázquez-Lépinette, aunque formalmente la clase mercantil deja de ser artífice de su propio Derecho, en general el nuevo Estado se limita a recoger y sancionar sus normas privadas, a la vez que la jurisdicción mercantil, aunque pasa a los Tribunales del Estado, éstos están concebidos como tribunales especiales integrados por magistrados elegidos por las asambleas de comerciantes<sup>7</sup>.

En este periodo es cuando se produce una división en el Derecho Privado europeo, entre los sistemas de Common Law y el Derecho continental. En Inglaterra no se impone un sistema de monarquía absoluta. La aristocracia terrateniente y la burguesía, representadas en el Parlamento y enriquecidas gracias a la revolución agrícola y el comercio, se levantaron ante los abusos de la Corona, primero con Cromwell y después con la Revolución de 1688. Esto supuso el triunfo del Parlamento frente a una monarquía absoluta y el acceso de la *societas mercatorum* inglesa a los resortes del poder. Este proceso tuvo repercusión en el Derecho mercantil, que en el siglo XVIII, por influencia de Lord Mansfield se unifica con el Derecho aplicable por los tribunales del Common Law, incorporando a éste gran parte de los principios desarrollados en la *Lex Mercatoria* y sometiendo a todos los justiciables (comerciantes o no- nacio-

<sup>7</sup> Resalta su carácter de Derecho de clase, T. VÁZQUEZ LÉPINETTE, *op. cit.*, pp. 47 ss..

nales o no) y a todos los negocios, con independencia de su vinculación al tráfico comercial a una mismas reglas. Esto trajo como consecuencia la introducción de los principios del Derecho del comercio a través de los Tribunales del Common Law, produciéndose una mercantilización del Derecho común, imponiéndose el Derecho mercantil a todos los súbditos.

En Europa continental se produce también durante los siglos XVII y XVIII un proceso de objetivización del Derecho mercantil, basado en una ficción jurídica: "quienquiera que trata con un comerciante se presume, sin posibilidad de prueba en contrario, que es también comerciante". Y que se materializará en el *privilegium mercaturae*. Se produce una cierta unificación entre el Derecho civil y el mercantil cuya razón última la encontramos en el ascenso político de una nueva clase social que es la burguesía o la clase mercantil. Ascenso que culminará con la Revolución Francesa.

Esta nueva clase social que se hace con el dominio del Estado necesita de un Derecho que se adapte a sus necesidades, necesita seguridad jurídica. Necesita un Derecho racional en su fundamento y claro en su expresión y esto nos lleva a la codificación. Los códigos napoleónicos consolidaron en el Derecho continental la distinción entre Derecho civil y Derecho mercantil, manteniendo como jurisdicción especial la mercantil, que conservó sus privilegios. Se garantizó que los comerciantes acudieran a los tribunales arbitrales y a la *aequitas mercatoria* para resolver ágil y adecuadamente sus disputas. La recepción de los códigos napoleónicos al resto de Europa continental y a los nuevos Estados latinoamericanos extendió esta idea.

Durante el siglo XIX el Derecho mercantil europeo se extiende por el mundo. A las colonias británicas a través del Common Law y al resto de países cuya normativa se codificó bajo el modelo francés o alemán. Pese a mantenerse dos sistemas distintos, los códigos y el Common Law, su unidad de origen facilitará el camino hacia la creación de un Derecho mercantil internacional uniforme de contenido sustantivo.

Ayudará a la unificación el hecho de que a finales del siglo XIX el comercio internacional pasó a estar dominado por grandes sociedades multinacionales americanas y europeas, estas sociedades amparadas en el reconocimiento de la libertad contractual en todos los ordenamientos jurídicos comenzarán a crear su propio Derecho, formado por un conjunto de usos nacidos directamente de la actividad normativa práctica y con vocación de aplicación universal y con pretensión de constituirse como un Derecho autónomo desconectado de los ordenamientos jurídicos nacionales.

A principios del siglo XX se observa la insuficiencia de las normas de Derecho Internacional Privado para la resolución de conflictos surgidos entre los operadores del creciente comercio internacional. Se observan entonces dos tendencias características del nacimiento del Derecho de la nueva *societas mercatorum*: a) la tendencia unificadora de los ordenamientos jurídicos internos de los países operada desde los poderes estatales en instituciones internacionales, y b) la aparición de la autorregulación de los propios operadores internacionales gracias al reconocimiento universal del principio de la libertad de contratación.

Desde 1950 el comercio internacional ha crecido paulatinamente y no ha dejado de crecer, hasta el punto que las recesiones económicas sólo han supuesto una disminución de su porcentaje de crecimiento, pero no que no haya seguido creciendo. El crecimiento se ha acentuado en la década de los noventa con la aparición de las nuevas tecnologías como internet y la mejora de los medios de transporte y de logística. Esto ha favorecido no sólo que las grandes multinacionales actúen en el mercado sino que igualmente las pequeñas y medianas empresas han accedido a él. En este contexto es necesario un ordenamiento jurídico común a los operadores del mercado internacional que dé seguridad a las transacciones. Esta seguridad jurídica se ha buscado por dos medios: a) la creación de un Derecho Uniforme o legislación internacional, y

b) la aparición de la autorregulación por parte de la misma comunidad de comerciantes internacionales, que se ha catalogado con el nombre de la “nueva *lex mercatoria*”.

Por lo que respecta a la creación de un Derecho Uniforme o legislación internacional juristas de distintos países, con diferentes estructuras económicas y distintos grados de desarrollo, reunidos en conferencias diplomáticas internacionales celebradas entre los años 50-60 llegaron a la conclusión de que las técnicas legales empleadas en el comercio internacional eran las mismas independientemente de la orientación política, ideológica y económica de los países en cuestión. También se observó que la solución a los conflictos planteados basándose en el sistema de normas de conflicto del Derecho Internacional Privado actuaba como una barrera artificial a la conducta de los comerciantes, así que se optó por buscar soluciones a los problemas de una manera práctica, creando convenios interregionales o internacionales que contienen reglas uniformes aceptables para el mayor número de países. Es más, el hecho de que un país no lo ratifique no impide que dichas convenciones no sean aplicables a los contratos cuando las partes contratantes así lo manifiesten, o también a través de la interpretación que los tribunales pueden hacer de los contratos, en muchos casos haciendo referencia a artículos y principios extraídos de las convenciones internacionales para apoyar un razonamiento basado en el Derecho interno o en los principios generales del Derecho mercantil internacional, integrándose en este sentido los convenios internacionales como parte de la *Lex mercatoria*<sup>8</sup>.

La Convención de Viena, de la que nos ocupamos, constituye el ejemplo más claro de viabilidad y éxito de este Derecho uniforme, además de su integración como parte de esa nueva *Lex mercatoria* a través de la remisión que a ella hacen los árbitros, jueces y tribunales en la argumentación de sus decisiones. Además de ser fuente de inspiración para el legislador de los ordenamientos internos<sup>9</sup>.

### III. INFLUENCIA DE LAS CONCEPCIONES JURÍDICAS ANGLOSAJONAS

La segunda cuestión sobre la que nos interesa hacer hincapié es la influencia de las concepciones jurídicas anglosajonas en la Convención de Viena y la importancia que esto ha tenido en el éxito de la misma<sup>10</sup>. Esta influencia se detecta ya en una primera lectura de la Convención en aspectos tales como que en lugar de adoptar un estilo imperativo propio de los sistemas continentales, está inspirada en el principio de libertad contractual y utiliza conceptos propios del Common Law como: “persona razonable”, (para enjuiciar el comportamiento de las partes y averiguar su intención frente al concepto de buen padre de familia propio de los sistemas continentales); el concepto de “confianza defraudada” (en relación a la irrevocabilidad de la oferta si es razonable considerarla irrevocable por su destinatario); el “concepto de contraoferta” (que implica una respuesta a una oferta que altera sustancialmente sus términos respecto a puntos importantes como el precio, pago, calidad o cantidad de la mercancía, lugar

<sup>8</sup> Para la reconstrucción del origen y evolución histórica del Derecho mercantil hemos seguido a: L. FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA y A. CALVO CARAVACA, *Derecho Mercantil Internacional*, cit., pp. 27 ss.; T. VÁZQUEZ LÉPINETTE, *La conservación de las mercaderías en la compraventa internacional*, cit., pp. 42 ss.; A. MARTINEZ CAÑELLAS, *La interpretación y la integración de la Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías de 11 de abril de 1980*, Granada 2004, pp. 1 ss..

<sup>9</sup> F. VICENT CHULIA, *Introducción al Derecho Mercantil*, Valencia 2005, p. 835 y 838 ss., defiende las bondades del sistema establecido en la Convención de Viena frente al sistema de nuestros códigos civil y mercantil que ante cualquier patología concede al comprador la facultad de resolver el contrato, mientras que en la Convención la resolución se aplica *in extremis* ante casos de incumplimiento calificado como esencial. El autor aboga por la adaptación de nuestro Derecho interno a este sistema de regulación del incumplimiento.

<sup>10</sup> M. OLIVENCIA, *op. cit.*, p. 84, señala que en el texto elaborado hay un predominio del sistema de Common Law, no sólo en el aspecto sustantivo del contenido de la norma, sino incluso en el aspecto formal de su redacción y estructura.

y momento de entrega...) o el concepto de "incumplimiento esencial" ( para establecer aquello que resulta esencial o no en relación al incumplimiento del contrato)<sup>11</sup>.

Planteado con carácter previo y general el origen histórico de la Convención y sus características principales vayamos a su texto.

#### IV. ESTRUCTURA DE LA CONVENCIÓN DE VIENA Y ASPECTOS ESENCIALES DE LA CONVENCIÓN RELACIONADOS CON EL ESTUDIO DE LA *QUANTI MINORIS*

La Convención está formada de un preámbulo y cuatro partes. Las tres primeras regulan la compraventa internacional de mercaderías y la última parte contiene las disposiciones finales reguladoras de las obligaciones de los Estados contratantes.

La Parte I (arts. 1-13) se ocupa del ámbito de aplicación de la Convención.

La Parte II (arts. 14-24) regula la formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías.

La Parte III (arts. 25-88) establece las normas sustantivas reguladoras del contrato de compraventa internacional de mercaderías, señalando cuáles son las obligaciones y derechos de las partes, así como las acciones en caso de incumplimiento de las obligaciones de cualquiera de los contratantes, la asignación del riesgo de pérdida y por último establece una serie de normas comunes a comprador y vendedor.

La Parte IV (arts. 89-101) disposiciones finales.

Para que el Convenio se aplique a un contrato de compraventa internacional es necesario la concurrencia de los siguientes criterios:

- 1- Que se trate de una compraventa.
- 2- Que sea internacional y no nacional.
- 3- Que sea de mercaderías bienes muebles corporales.
- 4- Que se trate de una compraventa de las no excluidas por el propio Convenio. El Convenio en su artículo 2, excluye de su alcance las siguientes compraventas: mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico; en subasta; judiciales; de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero; de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves; de electricidad.

Podemos resumir los siguientes aspectos esenciales del Convenio de Viena:

- 1- Ámbito de aplicación: contratos de compraventa que tengan por objeto mercaderías y que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes.
- 2- Rige el principio de libertad de forma.
- 3- Obligaciones de las partes:
  - El vendedor debe entregar las mercancías, los documentos que acompañan a la misma, así como transmitir su propiedad.
  - El comprador debe pagar el precio pactado y receptor las mercancías y examinarlas y comunicar al vendedor la falta de conformidad.
- 4- Consecuencia del incumplimiento de las obligaciones: Solicitud de indemnización por daños y perjuicios.
- 5- Transmisión del riesgo: salvo incumplimiento esencial del contrato, la transmisión del riesgo obliga al comprador a pagar al vendedor el precio pactado.

<sup>11</sup> Ver análisis de los conceptos propios de Commom Law en J. SAN JUAN CRUCELAEGUI, *Contrato de compraventa internacional de mercaderías. Convención de Viena de 1980 y otros textos complementarios*, Navarra 2005, pp. 33ss..

La Parte III de la Convención bajo el título “Compraventa de mercaderías” establece las normas sustantivas reguladoras de la compraventa internacional de mercaderías. En su Capítulo I “Disposiciones generales”, contempla en sus artículos 25 y 26 la definición de “incumplimiento esencial del contrato” y la “declaración de resolución del contrato”:

Art. 25: “el incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación”.

Art. 26 dice que: “La declaración de resolución del contrato surtirá efecto sólo si se comunica a la otra parte”.

La Convención introduce el concepto de incumplimiento esencial/ no esencial, siguiendo en esto el sistema anglosajón y apartándose del sistema de los códigos latinos.

En su Capítulo II “Obligaciones del vendedor”, desarrolla el cumplimiento de las obligaciones del vendedor que, como ya hemos indicado, son tres: 1ª- Entregar las mercaderías; 2ª- transmitir su propiedad; 3ª- entregar los documentos relacionados con las mismas (art. 30).

Dentro de este Capítulo II, en la Sección I, art 31 a 34, desarrolla en qué consiste la obligación de la entrega de las mercaderías y de los documentos. (Art. 31 y 32, lugar de entrega; art. 33, fecha o plazo de entrega; art. 34, entrega de documentos).

Dentro de este mismo Capítulo II, en la Sección II, se desarrolla la conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros. En el artículo 35, apartado 1, se establece cómo debe el vendedor entregar las mercaderías y en el apartado 2, se establece qué se considerarán mercaderías conformes al contrato. En el apartado 3, se establece como regla general que el vendedor no será responsable de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato.

El artículo 35, establece que el vendedor sí será responsable, apartado 1, de toda falta de conformidad que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador aunque ésta se manifieste después de este momento. Apartado 2, el vendedor es responsable por incumplimiento después de la transmisión del riesgo si estas mercaderías durante un determinado tiempo no se mantienen aptas para su uso.

El artículo 38, establece la obligación por parte del comprador de examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendiendo a las circunstancias. El artículo 39, establece a *sensu contrario* la obligación del comprador de comunicar la falta de conformidad con las mercaderías en un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto (estableciendo el límite en dos años), perdiendo su derecho a invocar tal falta de conformidad si no lo hace.

El artículo 40, establece que el vendedor no podrá invocar los artículos 38 y 39, cuando esa falta de conformidad se refiere a hechos que él conocía y no podía ignorar y que no ha comunicado al comprador.

Los artículos 41 a 43, regulan la obligación del vendedor de entregar las mercaderías libres de cualquier derecho o pretensión de un tercero y las consecuencias de ese incumplimiento, amén de la obligación del comprador de comunicar la existencia de ese derecho o pretensión de un tercero a partir del momento que tenga conocimiento de éste.

El artículo 44 establece que no obstante la obligación del comprador de comunicar la falta de conformidad y la existencia de un derecho de tercero sobre las mercaderías (art. 39.1 y art. 43.1) podrá el comprador exigir una rebaja en el precio (art. 50) o una indemnización de daños y perjuicios y puede aducir una excusa razonable para no haber cumplido con su deber de comunicación.



En el Capítulo II, Sección III, se establecen los derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor. Éstos se enuncian y regulan en el artículo 45 a saber: 1- El comprador puede ejercer los derechos establecidos en los artículos 46 a 52 (veremos ahora) y/o exigir una indemnización de daños y perjuicios según artículos 74 a 77. 2- Esta indemnización de daños y perjuicios es compatible con cualquier otra acción. 3- Desde el momento en que el comprador ejercite cualquier acción el juez no podrá conceder al vendedor ningún plazo de gracia.

Veamos en qué consisten estos derechos del punto 1- (art. 46 a 52):

1º- Art. 46.1: El comprador puede exigir del vendedor el cumplimiento de las obligaciones, a menos que haya exigido un derecho o acción incompatible con esa exigencia.

2º- Art. 46.2: Si las mercaderías no fueran conformes al contrato y esta falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial y se comunica esto de acuerdo con el art.39, el comprador puede exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución.

3º- Art.46.3. Si las mercaderías no fueran conformes el comprador puede exigir al vendedor que las repare, subsanando así la falta de conformidad. Esta petición se hará de acuerdo con el artículo 39.

4º- Art. 47.1 y 2: El comprador puede fijar un plazo suplementario para el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones. Durante ese plazo no podrá ejercitar acciones por incumplimiento, aunque conserva el derecho a exigir una indemnización por daños y perjuicios en virtud de la demora en el cumplimiento.

5º- Art. 48.1: el vendedor podrá, incluso después de la fecha de entrega, subsanar a su costa todo incumplimiento de sus obligaciones; siempre que esto no suponga una demora excesiva o inconvenientes excesivos para el comprador. El comprador conserva el derecho a una indemnización por daños y perjuicios. En los apartados 2, 3 y 4 se regula como el vendedor debe comunicar su intención de subsanar y la aceptación por el comprador.

6º- Art. 49.1: establece que el comprador podrá declarar resuelto<sup>12</sup> el contrato, a- cuando el incumplimiento por el vendedor de cualquiera de sus obligaciones es un incumplimiento esencial. b- si el incumplimiento consiste en la falta de entrega de las mercaderías, si el vendedor no lo hace dentro del plazo suplementario concedido por el comprador según artículo 47.1 o declara que no efectuará la entrega dentro del plazo.

Según artículo 49.2, en los casos en que el vendedor haya entregado las mercaderías, el comprador pierde su derecho a declarar resuelto el contrato, básicamente cuando no lo hace en un plazo razonable después de haber tenido conocimiento del incumplimiento.

7º- Art. 50: establece la posibilidad de exigir el comprador una rebaja en el precio salvo que el vendedor subsane el incumplimiento (según arts. 37 y 48) o el comprador se niegue a aceptar esta subsanación.

8º- Art. 51: versa sobre la entrega sólo de una parte de las mercaderías. Para la parte que falte se aplican los artículos 46 a 50. Si la entrega parcial constituye un incumplimiento esencial, el comprador podrá declarar resuelto el contrato.

9º- Art. 52: regula, apartado 1- la entrega de las mercaderías antes de la fecha fijada, el comprador puede aceptar o rehusar. Apartado 2- si la cantidad de las mercaderías entregadas es mayor que la expresada en el contrato, el comprador puede aceptar o rehusar el excedente, pagando si acepta al precio del contrato.

<sup>12</sup> Los efectos de la resolución del contrato aparecen regulados en los art 81 a 84, dentro del Capítulo V "Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador", Sección V "Efectos de la resolución". La resolución llevará aparejada, si es el caso, el derecho a una indemnización por daños y perjuicios.

10º- El artículo 45 de la Sección III, del Capítulo II, nos remitía a los artículos 74 a 77 de la Sección II “Indemnización de daños y perjuicios” del Capítulo V “Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador”. En estos artículos se regula la posibilidad de ejercer una acción de daños y perjuicios. Y el mismo artículo 45 nos dice que ésta acción por indemnización por daños y perjuicios es compatible con el ejercicio de cualquier otra acción.

De la lectura de los artículos se infieren las siguientes conclusiones:

1º- La Convención de Viena opta en materia de incumplimiento de las obligaciones por las partes, por el sistema anglosajón de incumplimiento esencial/ incumplimiento no esencial.

2º- El incumplimiento esencial, definido en el artículo 25, trae como consecuencia la resolución del contrato (art. 49) unido, si es el caso, a una indemnización de daños y perjuicios.

3º- La Convención opta por el principio *favor negotii* dando la posibilidad a las partes de salvar la vida del contrato (art. 46-48). Así se permite al comprador exigir el cumplimiento, exigir una sustitución de las mercaderías, exigir la reparación de las mercaderías, ampliar el plazo de entrega. También se permite al vendedor subsanar los defectos en un plazo razonable. Todo esto sin perjuicio de poder exigir una indemnización por daños y perjuicios. Esto sería en los casos de incumplimiento no esencial.

4º- Dentro de este esquema, el artículo 50, como una isla flotante en un mar de crema inglesa, en el esquema anglosajón incumplimiento esencial/ no esencial+ indemnización por daños y perjuicios permite el uso de la *actio quanti minoris* reclamando una rebaja en el precio. Introduciendo un elemento extraño al sistema anglosajón y sí propio del sistema de códigos de tradición romanística. Y reitero, como una isla flotante, pues sólo el artículo 50 recoge la *quanti minoris* siguiendo la tradición romanística mientras los siguientes artículos siguen con el esquema anglosajón del incumplimiento desarrollado en los artículos anteriores<sup>13</sup>.

## V. LA *ACTIO QUANTI MINORIS* EN EL CONTEXTO DEL INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO EN LA CONVENCIÓN DE VIENA

Vayamos ahora a la cuestión que nos hemos planteado. Veamos qué sentido tiene este artículo 50 en la Convención, cuando como ya hemos dicho, está fuera del esquema de corte anglosajón sobre incumplimiento de las obligaciones por el que ha optado la Convención. El artículo 50 dice:

“Si las mercaderías no fueran conformes al contrato, háyase pagado o no el precio, 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. Sin embargo, el comprador no podrá rebajar el precio si el vendedor subsana cualquier incumplimiento de sus obligaciones conforme al artículo 37 o al artículo 48 o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a estos artículos”.

<sup>13</sup> La *actio quanti minoris* aparecía ya en el Proyecto de la UNCITRAL (art. 46) y en la Convención de la Haya sobre compraventa internacional de bienes (LUVI) (art. 46). Respecto al artículo 46 del Proyecto, hay una diferencia respecto al artículo 50 de la Convención en el punto donde se dice a qué momento atenderemos para calcular el valor de los bienes. El art. 50 lo fija en el momento de la entrega de las mercancías, mientras que en el Proyecto lo situaba en el momento de la perfección del contrato. El cambio se produjo en atención a la propuesta de la Delegación noruega y finlandesa que hicieron notar que es posible que los bienes aún no existan en el momento de la perfección del contrato, a la vez que si se atiende al momento de la entrega el comprador puede comprobar más fácilmente el estado de la mercancía y decidir si le resulta más ventajoso pedir la rebaja en el precio o una indemnización por daños. El artículo 46 de la LUVI no recoge la posibilidad de la reducción del precio si éste ya se ha pagado. Finalmente, y a diferencia de los textos anteriores, el artículo 50 hace prevalecer el derecho del vendedor a subsanar el incumplimiento frente al derecho del comprador de reducir el precio. Ver sobre los antecedentes inmediatos del precepto R. DE NICTOLIS, “Comentario al art.50 de C.V.”, *Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobili. Commentario coordinato da Cesare Massimo Bianca*, Padova 1992. p. 234 s..

De la lectura del artículo una serie de cuestiones llaman nuestra atención:

1- La *actio quanti minoris* del artículo 50 no hace referencia a los vicios ocultos, en el sentido de las acciones edilicias recogido luego por los códigos, el artículo 50 habla de mercaderías no conformes al contrato.

2- La acción puede ejercitarse tanto si se ha pagado el precio como si aún no se ha pagado.

3- No habrá lugar a la *actio quanti minoris* si el vendedor subsana cualquier incumplimiento, siguiendo los artículos 37 a 48 o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a estos artículos.

4- No es necesario acudir a los tribunales para exigirlo.

Sabemos que la inclusión del remedio edilicio fue motivo de no pocas discusiones<sup>14</sup>. Los juristas del Common Law<sup>15</sup> la veían inútil, apegados a una tradición en la que parecidos resultados a la reducción del precio se consiguen mediante la inclusión de una partida dentro del montante de la indemnización de daños y perjuicios.

Los juristas del Common Law han puesto en duda desde siempre su utilidad y lo consideran un "a vestige of an important tool". Señalan que en la compraventa internacional es infrecuente su aplicación y que éste sólo tiene utilidad cuando el vendedor haya sido exonerado de responsabilidad por daños.

Honnold<sup>16</sup> plantea una serie de supuestos prácticos en los que analiza distintos resultados atendiendo a cambios de circunstancias como la responsabilidad o no del vendedor por el incumplimiento o el aumento o disminución del precio de las mercancías desde el momento de la perfección del contrato a su recepción. El autor concluye que el alcance del artículo 50 es muy reducido. La fórmula de la reducción del precio se aplica sólo cuando el vendedor acepta y retiene mercaderías no conformes y juega un importante papel cuando el vendedor no es responsable de la falta de conformidad pero esta combinación de circunstancias es rara. El mismo autor señala que le ha sido difícil encontrar un ejemplo real con el que ilustrar el caso. Afirma que un impedimento sobrevenido normalmente impide la producción o la entrega de mercaderías; y en el raro caso de que el impedimento causa falta de conformidad de las mercaderías que llegan a su destino, generalmente el comprador no acepta las mercaderías defectuosas. El autor señala que el artículo 50 juega también para el caso en que el vendedor no esté exonerado de responsabilidad pero en estos casos, el comprador tiene también la acción por daños y perjuicios que en la mayoría de ocasiones le resulta más ventajosa que la reducción del precio. Podemos concluir que Honnold critica la inclusión de la *quanti minoris* en la Convención de Viena, no tanto porque sea un mecanismo inútil o poco práctico sino por el reducido número de ocasiones en que éste se podría utilizar o pudiéndose utilizar sería más ventajoso que reclamar daños y perjuicios. El autor termina afirmando que un jurista de Derecho

<sup>14</sup> M. OLIVENCIA, *op. cit.*, p. 84, señala las tensiones suscitadas en el seno de la UNCITRAL durante la elaboración del Proyecto entre los dos grandes sistemas jurídicos imperantes en el mundo. Frente a la concepción anglosajona del Common Law se alza la concepción del sistema establecido sobre la base de la tradición romanística. Los dos sistemas son tan diversos que condicionan no sólo el contenido sustantivo de las respectivas normas, sino hasta el esquema lógico formal de razonar jurídico. Resulta difícil en puntos de conflicto encontrar vías de solución aceptables por ambas partes. El conflicto se ha resuelto con un espíritu de transacción y compromiso, pero añade que son los juristas latinos en la parte de Derecho civil los que más han cedido.

<sup>15</sup> A. RABEL, "A Specimen of Comparative Law: the main remedies for the seller's breach of warranty", *Revista Jur. Univ. P.R.* 22 (1953) p. 167, 191, *cit.* por R. Nictolis, *op. cit.*, p. 235. n. 4; E. BERGSTEN y A. MILLER, "The Remedy of Reduction of Price", *American Journal of Comparative Law* 27(1979) pp. 255 ss.; J. JONNOLD, *Derecho Uniforme sobre compraventas internacionales. (Convención de las Naciones Unidas de 1980)*, Madrid 1987, pp. 310 ss.; G. TREITEL, *Remedies for Breach of Contract. A Comparative Account*, Oxford 1991, p. 108.

<sup>16</sup> J. HONNOLD, *op. cit.*, pp. 311 ss..

común debe aceptar que el artículo 50 evita la incertidumbre y la falta de unidad de recurso a las normas internas sobre restitución.

En definitiva, es un vestigio histórico cuya introducción se justificaría para armonizar la Convención de Viena con los distintos códigos de tradición romana.

Ben Abderrahmane<sup>17</sup> señala también la escasa aplicación práctica de la medida, que dice quedará inefectiva por dos razones: primero, el comprador la invocará raramente por la incertidumbre que puede provocar su puesta en marcha; segundo, la medida será generalmente solicitada por el vendedor acompañada a menudo de una solicitud destinada a reparar la cosa no conforme, solicitud basada en una estipulación corriente en las condiciones generales de venta.

Frente a los juristas anglosajones, los juristas de tradición romanística mantienen que la *quantum minoris* tiene un valor práctico innegable.

De Nictolis<sup>18</sup>, en su análisis al artículo 50 que hace en los Comentarios a la Convención de Viena coordinados por Bianca, frente a las tesis anglosajonas, resalta la utilidad del remedio de la reducción del precio haciendo hincapié en el hecho de que éste asegura la conservación del contrato, principio fundamental entorno al que gira la regulación de la Convención.

López<sup>19</sup> ve en la introducción de la *quantum minoris* en la Convención de Viena un valor práctico innegable, más allá que la de impedir que el vendedor reciba la totalidad del precio de las mercancías defectuosas cuando queda exonerado de responsabilidad por daños y perjuicios, ya que puede ser utilizado cumulativamente a éste o separadamente obteniendo en ambos casos algunas ventajas.

Está claro que el remedio resultaría ventajoso al comprador y equitativo para éste cuando no pueda reclamar daños y perjuicios al vendedor. En esto están de acuerdo también los juristas anglosajones. Pero además, el remedio presenta igualmente utilidad cuando se acumula a la posible indemnización por daños y perjuicios, pues se presenta como una opción más de protección de los intereses del comprador.

López lo explica muy gráficamente con una aproximación casuística: 1º- Si el precio ha sido pagado y el montante de la reducción es inferior a los daños, se podrá elegir la exigencia de éstos; si el montante de la reducción es superior, se podrá escoger la reducción. 2º- Si el precio no ha sido pagado, su utilidad aún es más evidente, pues es más ágil para los intereses del comprador hacer inmediatamente efectivo el precio reducido. En este último caso si la reducción es inferior al montante de los daños puede exigir posteriormente la diferencia, si el montante de la reducción es inferior al montante de los daños ya no será necesario reclamar éstos.

López señala que la función de la *quantum minoris* no es indemnizar por el daño sufrido, o compensar al comprador de posibles pérdidas que haya sufrido, la función de la *quantum minoris* es distinta, y por tanto autónoma y por tanto útil, es establecer un equilibrio entre el precio estipulado y el valor recibido.

En este sentido creo oportuno recordar el origen de la acción en Roma. En Derecho Romano desde antiguo se concedía protección al comprador en casos de compra de fundos, esclavos y animales. En el caso concreto de fundos el Derecho preveía remedios para aquellos engaños que más fácilmente podía sufrir el comprador; uno era el supuesto de que no se declarase por parte del vendedor el gravamen de una servidumbre sobre el fundo, supuesto éste

<sup>17</sup> D. BEN ABDERRAHMANE, "La conformité des marchandises dans la Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises", *Droit et Pratique du Commerce International* (1989) pp. 551 ss., en concreto, p. 561.

<sup>18</sup> R. DE NICTOLIS, *op. cit.*, p. 235.

<sup>19</sup> A. LÓPEZ, "Comentario art. 50", en L. Diez Picazo y Ponce de León, *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid 1998, pp. 444 ss..

para el que se concedía al comprador la *actio auctoritas* y el remedio de la responsabilidad por evicción; el otro era el que afectaba a las verdaderas dimensiones del fundo que se solucionaba por la vía de *actio de modo agri*. Para los casos de compraventa de animales, sabemos por Varrón<sup>20</sup>, que el vendedor se obligaba a prestar garantía de que los animales vendidos estaban sanos<sup>21</sup> y que los animales más jóvenes no estaban enfermos. También se garantizaba que el animal no había causado daños de los castigados por la *actio pauperie* a otro patrimonio, esto se garantizaría para aquellas especies de las que estos daños se pudieran temer. Para los esclavos, además de la garantía de que no hubieran incurrido en delitos de los castigados por la *actio pauperie* y de que no sufrían enfermedad alguna, se garantizaba que el esclavo no era *fugitivus o erro*<sup>22</sup>. Así en las ventas de animales o esclavos se reclamaría por vicios cuando el vendedor hubiera prometido la ausencia de éstos en una estipulación; la acción concedida al comprador era la *actio ex stipulatu* y la responsabilidad era pues objetiva. También se exigía responsabilidad a aquel vendedor que de mala fe afirma que la cosa vendida posee cualidades que en realidad no tiene<sup>23</sup> o se calla defectos que se sabe que tiene<sup>24</sup>, en estos casos tenía el comprador la *actio empti*. En ambos casos, la consecuencia del ejercicio de cualquiera de las acciones era el resarcimiento de los daños al haber pagado la cosa más cara de lo que valía.

Los Ediles Curules regularon en su Edicto la responsabilidad por vicios ocultos en la compraventa dentro de los límites de su jurisdicción: la compraventa de esclavos y animales en los mercados de Roma<sup>25</sup>. La promulgación del Edicto edilicio, según el mismo Digesto<sup>26</sup> obedecía a la voluntad de paliar la situación desfavorable en que se encontraba el comprador a merced de los engaños de los vendedores de animales y esclavos<sup>27</sup>.

Vemos pues que en Roma se conocían y utilizaban ambos remedios, a saber, indemnización de daños y perjuicios y la *actio quanti minoris* como soluciones distintas que responden a problemas diferentes, respondiendo la *quanti minoris* en su singularidad no sólo por los supuestos de vicios ocultos sino por razón del lugar dónde se realizaba la compraventa de esclavos y animales, los mercados, donde por razones de la habilidad de los vendedores el comprador podía ser objeto de engaños.

La *actio quanti minoris* por tanto en el sistema romano, no formaba parte de los remedios por incumplimiento del contrato de compraventa como lo demuestra el hecho de la propia sede en la que se recoge el remedio edilicio tanto en el Digesto como en el Código de Justiniano. El Digesto, en el libro 18 y 19 recogen el contrato de compraventa y sus acciones, mientras que es en el libro 21, título 1 dónde se recoge el contenido del Edicto edilicio, la acción redhibitoria y la reducción del precio. En el Código de Justiniano mientras la regulación del contrato de compraventa se recoge en el libro IV, título XXXVIII y en el título XLIV se recoge la rescisión de la venta; es en el título LVIII dónde encontramos el contenido de las acciones edilicias. Será la interpretación que se hace del remedio edilicio en todo el proceso de

<sup>20</sup> Varrón, *Re rust.* 2,5,11.

<sup>21</sup> D.19,1,11,4.

<sup>22</sup> D.19,1,11,7.

<sup>23</sup> D.19,1,6,4;19,1,8,1.

<sup>24</sup> D.19,1,4 pr.; D.19, 1,21 pr.; 19,1,11,5.

<sup>25</sup> Sobre el ámbito de aplicación del Edicto: R. MONIER, *Garantie contra les vices cachés dans la vente romaine*, Paris 1930, p. 44, cit. por G. IMPALLOMENI, *L'editto degli edili curuli*, Padova 1955, p. 135 n. 72, entiende que el Edicto se aplicó sólo a la venta en los mercados y en Roma. G. IMPALLOMENI, *op. cit.*, p. 133 y V. ARANGIO-RUIZ, *La compraventa in Diritto Romano II*, Napoli 1956, p. 362, entienden que la aplicación del Edicto de extiende fuera de Roma y a las compraventas realizadas fuera de los mercados.

<sup>26</sup> D.21,1,1,2.

<sup>27</sup> Encontramos transcrito el contenido del Edicto en *de mancipis vendundis* en D.21,1,1,1 (*Ulpianus libro primo ad edictum aedilium curulium*) y D.21,1,19,5 (*Ulpianus libro primo ad edictum aedilium curulium*).

la Recepción de Derecho Romano en Europa cuando su sentido originario se pervierte y acaban incorporados a los remedios por incumplimiento del contrato de compraventa.

Veamos cuales son los presupuestos de aplicación del artículo 50 de la Convención:

1º- El primero de los presupuestos de aplicación es la falta de conformidad de las mercaderías. La falta de conformidad de las mercaderías es un término muy amplio (art. 35)<sup>28</sup>, y cubre muy diversas hipótesis: vicios, falta de calidad, ausencia de cualidades, *aliud pro alio*, vicios jurídicos (derechos o pretensiones de terceros sobre las mercaderías (arts. 41-44). No se refiere en ningún momento a vicios ocultos, distanciándose en este sentido de la figura romana.

2º- El segundo presupuesto de aplicación es que el comprador recibe y acepta la entrega de mercaderías no conformes al contrato. Sin esta premisa de satisfacción, al menos parcial, del comprador que aprovecha las mercaderías defectuosas no tiene sentido la reducción del precio. Este presupuesto enlazaría con la *ratio* de las acciones edilicias, los ediles crean el Edicto para las compraventas en los mercados, van destinadas a sujetos que se dedican al comercio, en este sentido puede entenderse como “Derecho de clase” y estos profesionales pueden sacar provecho de una mercancía defectuosa, pudiendo revenderla y aprovecharla de algún modo, obteniendo de esta manera beneficio.

3º- La recepción de la declaración es riesgo del vendedor según el artículo 27.

4º- La elección de este remedio implica la pérdida de cualquier otro remedio a excepción de la daños y perjuicios.

5º- El plazo para el ejercicio de la *quanti minoris* viene determinado en el artículo 39, dos años desde que las mercaderías se pusieron en poder del comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un periodo de garantía contractual.

6º- El vendedor siempre puede subsanar los defectos según artículo 37 y 48, lo que impediría al comprador el uso del remedio de reducción del precio.

7º- La institución de la reducción del precio tal y como está planteada en la Convención tiene una ventaja extraordinaria con respecto al remedio de la indemnización de daños y perjuicios, no se requiere acudir al juez para su eficacia no hace falta la intervención del juez, basta la declaración unilateral del comprador. Esto dota al remedio de una agilidad muy acorde y necesaria en los usos del comercio.

Como apunte final nos referiremos al cálculo de la reducción del precio. De entre los distintos modos de determinar la reducción del precio que presentan los ordenamientos jurídicos, la Convención de Viena, pese a seguir el método del sistema de Derecho continental, introduce elementos propios del Common Law en orden al momento del cálculo de la disminución del valor, pues se atiende al momento de la entrega de las mercaderías y no al de la conclusión del contrato<sup>29</sup>. El cambio queda justificado por ser más realista, pues es en el momento de la entrega cuando cobra sentido la opción de la reducción del precio, atendiendo al mercado. Y además supone una distribución de riesgos que no resulta agravante para ninguna de las par-

<sup>28</sup> Art. 35, regula la exigencia de conformidad: “1- El vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato. 2-Salvo que las partes hayan pactado otra cosa, las mercaderías no serán conformes al contrato a menos: a- que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo. b- que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se hayan hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no sea razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor. c- que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador. d- que estén envasadas o embaladas de la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas o protegerlas. 3- El vendedor no será responsable en virtud de los apartados a) a d) del párrafo precedente, de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato”.

<sup>29</sup> Ya vimos que en este punto se modificaba la redacción del artículo 46 LUVI.

tes. Entiendo que se adapta más a los cambios propios del comercio y del mercado pues al final la reducción del precio es un remedio que busca el beneficio y utilidad para el comprador al que pueden interesarle estas mercancías defectuosas y ese interés lo apreciará en el momento en que se le entregan.

## VI. CONCLUSIONES

1º- La Comisión decidió finalmente introducir el remedio edilicio de la *quanti minoris* en la Convención de Viena pese a no responder a los principios informadores del Common Law que inspiran la Convención en materia de incumplimiento.

2º- La concesión que esto supone al sistema de tradición romanística puede justificarse más allá del argumento de la conservación de figuras de origen romano por tradición o apego histórico. La inclusión de la *quanti minoris* supone armonizar la Convención en materia de incumplimiento con el Derecho interno de aquellos países firmantes de la misma que se rigen por un código de tradición romanística.

3º- La *quanti minoris* responde al principio *favor negotii* que inspira toda la Convención, pues sin duda la opción del comprador de rebajar el precio supone la conservación del contrato.

4º- La *quanti minoris*, tal y como se contempla en la Convención, no coincide con el remedio recogido en los códigos producto de la Recepción del Derecho Romano. Así, por ejemplo, la *quanti minoris* del Convenio se aparta de la idea de vicios ocultos que era el supuesto de hecho originario de los Ediles Curules y que luego fue recibido en los códigos.

La Convención amplía los supuestos de hecho (art. 35) y habla de falta de conformidad de las mercaderías. Esto supone ampliar los beneficios del remedio a otros supuestos favoreciendo la conservación del contrato.

La *quanti minoris* es un remedio más a utilizar en lugar de otros y en ocasiones conjuntamente con otros, como es el caso de la indemnización de daños y perjuicios.

5º- La Convención de Viena devuelve el remedio a su contexto histórico. La *quanti minoris* se crea por los Ediles Curules y su ámbito de aplicación se circunscribía a las compraventas de animales, esclavos y fundos celebradas en los mercados. La figura fue recibida por la tradición romanística como un epígrafe más en materia de incumplimiento del contrato de compraventa, convirtiéndolo en un remedio general para cualquier compraventa. La Convención lo devuelve a su marco de "Derecho de clase" por el que el comerciante puede obtener algún beneficio de la recepción de mercancía defectuosa revendiéndola. E incluso puede serle esto más ventajoso que la resolución del contrato, pues le permite un beneficio inmediato. Además de poder reclamar una indemnización por daños y perjuicios.

6º- La *quanti minoris* no se reduce al supuesto de los vicios ocultos. Se presenta en la Convención como un remedio más en caso de incumplimiento junto con otros remedios cuya elección corresponde al vendedor. Además en el caso de la indemnización de daños y perjuicios es acumulativo, permitiendo el juego de ambos alternativamente o conjuntamente según beneficie al comprador, facilitando su satisfacción.

7º- El remedio tiene una enorme ventaja para el comerciante y para la agilidad del tráfico jurídico, pues no es necesario acudir al juez en un primer momento. Sólo se acudiría a los tribunales en caso de desacuerdo respecto a la rebaja.

8º- Finalmente hacer una observación sobre la aplicación de la Convención de Viena en el tráfico comercial. Si bien es cierto que los grandes agentes del mercado incluyen en su articulado la renuncia expresa a la Convención de Viena, no es menos cierto que son muchos los

agentes pequeños y cada vez son más que actúan en el mercado internacional. Las nuevas tecnologías y las mejoras en logística han hecho del mundo una aldea global y es a estos pequeños comerciantes a los que va destinada la Convención. En la Convención de Viena encuentran un Derecho claro y sencillo de aplicar. En palabras de Vicent Chuliá<sup>30</sup>, la razón escrita del Derecho de los contratos como en su día lo fue el Derecho Romano.

De su uso en la práctica no hay más que ver que el número de países que la ratifican aumenta y también el número de jurisprudencia que genera<sup>31</sup>.

9º- Por último señalar que la doctrina alaba de forma unánime las soluciones del Convenio en materia de incumplimiento y aboga por que éstas sean incorporadas al Derecho interno codificado que queda demasiado encorsetado en su aplicación práctica<sup>32</sup>.

---

<sup>30</sup> F. VICENT CHULIÁ, *op. cit.*, p. 838.

<sup>31</sup> T. VÁZQUEZ LÉPINETTE, *Compraventa internacional de mercaderías. Una visión jurisprudencial*, Navarra 2000.

<sup>32</sup> F. VICENT CHULIÁ, *op. cit.*, p. 835.