

Precio de compra indeterminable,
consumidor y acción de reducción
del precio: ¿son compatibles en el
Draft Common Frame of Reference?

Alfredo Ferrante

Facultad de Derecho
Universidad de Oviedo
Red Española de Derecho Privado Europeo y Comparado (REDPEC)

*Abstract**

Este trabajo, consciente de la política de Open Price Contract establecida en los Principles of European Contract Law y en el Draft Common Frame of Reference, valora si efectivamente esta solución puede ser la mejor o la más oportuna aplicable al contrato de compraventa, sobre todo en los contratos celebrados con los consumidores, y en relación con el remedio de la acción de reducción del precio.

This paper, cognizant of the Open Price Contract view established in the Principles of European Contract Law and in the Draft Common Frame of Reference, assesses whether this solution may be best or effective in the case of the contract of sale, specially in relation to consumer sales and with respect to the remedy of the reduction in price.

Title: Open Price Contract, actio quanti minoris and consumer: compatibility in the Draft Common Frame of Reference?

Keywords: Open Price Contract; Common Frame of Reference; European Contract Law; actio quanti minoris; Consumer; Sale.

Palabras clave: Determinación del precio; Marco Común de Referencia; Derecho Contractual Europeo; Reducción del precio; Consumidor; Compraventa.

Sumario

- 1. Introducción**
- 2. La visión romano-francesa**
- 3. El posicionamiento antagónico adoptado por los PECL y por el DCFR**
- 4. La etérea referencia al precio razonable**
- 5. La vaguedad del precio de mercado**
- 6. DCFR y Consumidor: imposibilidad de un sistema de Open Price Contract en la venta de consumo**
- 7. Open Price y reducción del precio**

* El presente artículo se enmarca en las actividades de la "Red Española de Derecho Privado Europeo y Comparado" (REDPEC) (SEJ2006-27567-E/JURI), coordinada por el Prof. Dr. D. MIQUEL MARTÍN-CASALS, a quien agradezco su amable invitación para participar en la misma.

1. Introducción

A pesar de que en el *Draft Common Frame of Reference* (en adelante, DCFR) el contrato de compraventa se trata específicamente en el Libro IV, debe constatarse que, por lo que atañe a las disposiciones relativas al precio y a su determinabilidad, opera un reenvío implícito a las disposiciones, de carácter general y aplicables a cualquier contrato, que aparecen en el libro II (II.-9:104 a II.-9:107 DCFR).

Sin tratar aquí aspectos de conjunto relativos al DCFR² cabe decir que, por un lado, el DCFR sigue los pasos de los *Principles of European Contract Law* (en adelante, PECL), en particular aquellas disposiciones contenida en los libros II y III³, y que, por otro lado, la DCFR 2009 es el fruto de la elaboración de una *Interim outline edition* anterior publicada en 2008⁴.

Sin embargo, llama la atención que de los cuatro artículos relativos a la determinación del precio, el DCFR ha procedido, respecto a los PECL, a modificar el primero, es decir, la disposición relativa a la determinación del precio de carácter más general, mientras que han quedado inalteradas las otras disposiciones relativas a la determinación unilateral del precio por una de las partes (II.-9:105 DCFR cuya redacción se mantiene inalterada respecto al art. 6:105 PECL), a la determinación del precio por un tercero (II.-9:106 DCFR, inalterada respecto al art. 6:106 PECL), y la relativa a un índice de determinación del precio inexistente (II.-9:107 DCFR igual al art. 6:107 PECL).

En estas páginas se intentará esencialmente enfocar el análisis sobre la postura adoptada en el DCFR en relación con la determinabilidad del precio del II.-9:104, con exclusiva referencia al contrato de compraventa.

Se tratará, de forma sucinta, la (in)determinación del precio con carácter general y se intentará valorar cuáles pueden ser las razones que han justificado la diferente redacción entre PECL y DCFR de la disposición general concerniente a la determinabilidad⁵ del precio. No se analizará la normativa relativa a la determinación unilateral de una parte o del tercero.

En una óptica de derecho interno, sin embargo, cabe constatar la necesaria y conveniente diferenciación entre la terminología de árbitro y la de arbitrador. El antiguo art. 2.2 de la Ley de 22 de diciembre de 1953, por la que se regulan los arbitrajes de derecho privado⁶ aludía a la figura arbitrador dado que establecía que “no se considerará arbitraje la intervención del tercero que no se haga para resolver un

² Se reenvía a INFANTE RUIZ (2008) y bibliografía citada; para una visión crítica GÓMEZ POMAR (2009).

³ Como advierte ya la Introducción de DCFR 2009: véase n. 49 a 53.

⁴ Véase Introducción DCFR 2009, n. 26-33.

⁵ Sin detenernos aquí sobre los matices entre determinación y determinabilidad (por todos véase FAJARDO FERNÁNDEZ 2001, pp. 31 y ss. y 197 y ss.), a modo de ejemplo, puede constatarse que el precio por unidad de medida viene considerado por la doctrina como un común ejemplo de precio determinable (RUBINO, 1971, p. 250).

⁶ BOE nº 358, de 24.12.1953.

conflicto pendiente, sino para completar o integrar una relación jurídica aún no definida totalmente". A pesar de que esta aclaración se ha perdido tanto con la Ley de arbitraje n. 36/1988, de 5 de diciembre⁷ como con la Ley de arbitraje n. 60 de 23 de diciembre de 2003⁸, la jurisprudencia y la doctrina científica han matizado esta diferencia estableciendo que el art. 1447 CC "no estatuye arbitraje alguno en el sentido procesal y propio de la institución y por lo tanto en el de impedir el conocimiento por la jurisdicción ordinaria de la controversia, sino pura y simplemente el de tener el precio por cierto cuando se ha dejado su señalamiento al arbitrio de persona determinada"⁹.

2. La visión romano-francesa

Ya las Partidas reproducían el principio del derecho romano, reflejado en las Instituciones de Gayo, por el cual "*pretium autem certum esse debet*" (G. III, 140) y afirmaban que "cierto debe ser el precio, en que se avienen el comprador, y el vendedor, para valer la vendida": (P. 5,5,9). Esta visión, en relación con el contrato de compraventa, se presenta en los ordenamientos español, francés e italiano a pesar de que este último prevea un caso específico contenido en el art. 1474 *Codice Civile* (en adelante, CCit.) más cercano a una actitud semejante al *Open Price Contract*.

A pesar de que también en el ordenamiento italiano el precio de la compraventa debe ser determinado o determinable¹⁰, debe constatarse la presencia del art. 1474 CCit., como una norma excepcional dado que establece la validez de un contrato que según las normas generales debería de considerarse nulo, ya que el precio en este caso sería indeterminado e indeterminable¹¹.

El art. 1445 CC, siguiendo la tendencia del art. 1591 *Code Napoléon* (en adelante CCf.), exige que el precio sea cierto, donde cierto no significa necesariamente determinado en su cuantía en el momento de la perfección del contrato sino determinable¹², en fin "para que se logre una certeza del precio es suficiente que dicho precio sea determinable sin necesidad de un nuevo acuerdo

⁷ BOE nº 293, de 7.12.1988, derogada.

⁸ BOE nº 309, de 26.12.2006.

⁹ STS, 1ª, 10.3.1986 (RJ 1168; MP: Jaime De Castro García); hablan de arbitrador también STS, 1ª, 1.9.2006 (RJ 6065; MP: Francisco Marín Castán) y STS, 1ª, 4.7.2003 (RJ 4325; MP: Jesús Corbal Fernández). Para la jurisprudencia menor: SAP Salamanca, Civil Sec. Única, 19.2.2001 (JUR 137354; MP: Francisco Javier Cambón García). Por la doctrina, se reenvía a DÍEZ PICAZO Y PONCE LEÓN (1957, pp. 169 y ss), REDONDO TRIGO (2007), CARNELUTTI (1924) también NATOLI (1946), VASETTI (1958).

¹⁰ Ya en relación con el CC de 1865, DEGNI (1939, p. 102), en relación con el actual CC, BIANCA (1972, p. 460).

¹¹ GARDANI CORTUSI LISI (1970, p. 209).

¹² Para la doctrina científica LÓPEZ Y LÓPEZ (1993, p. 889), para la jurisprudencia, entre muchas, STS, 1ª, 10.2.1992 (RJ 1200; MP: Alfonso Villagómez Rodil), STS, 1ª, 15.11.1993 (RJ 9097; MP: Pedro González Poveda) y STS, 1ª, 19.6.1995 (RJ 5322; MP: Alfonso Villagómez Rodil).

entre las partes”¹³, debiendo existir una “prohibición de un acuerdo diferido”¹⁴.

Por todo ello “la determinación del precio puede quedar establecida inicialmente por las partes al momento de la perfección del contrato, o diferirse para un momento ulterior siempre que para ello no sea necesario celebrar un nuevo contrato, precisando los criterios o puntos de referencia en base a los cuales podrá establecerse exactamente la cuantía del precio”¹⁵, “basta que pueda determinarse con referencia puntual y concreta, conforme a lo que establece el art. 1447 CC”¹⁶.

La fijación del precio debe considerarse una “exigencia técnica”¹⁷, si el precio no es determinado o determinable, el contrato no existe¹⁸, es decir, que “sin precio no hay compraventa”¹⁹ o ésta es nula²⁰. Cuanto afirmado por la compraventa no excluye, sin embargo, que en otros tipos de contratos, como los de suministro, puede aceptarse una solución diferente²¹.

La necesidad de la existencia de un precio determinado o determinable en la compraventa resulta corroborada por la diferente postura que el reciente Avant-Projet CATALÁ (en adelante, APC) adopta en relación con la determinabilidad del precio entre los contratos de distribución y el contrato de compraventa (confróntese art. 1121-3 a 1121-5 APC) donde se mantiene como la regla general, a tenor del art. 1121-3 APC, que la prestación debe de ser determinada o determinable. Sin embargo, “fue necesario plantear dos clases de excepciones a ese principio. La primera relativa a los casos de los contratos-marco, especialmente en materia de distribución. La disposición ofrece a los contratantes cierta libertad, bajo reserva de un eventual control judicial a posteriori, solución inspirada en las sentencias de la Asamblea Plenaria de la Corte de Casación del 1 de diciembre de 1995 (art. 1121-4). La segunda es propia de los contratos que, como el arrendamiento de obra o el mandato, implican una obligación de hacer cuyo alcance no puede ser fijado desde la celebración del contrato: la disposición se inscribe en la onda de la jurisprudencia

¹³ *Ad exemplum*: STS, 1ª, 14.6.1996 (RJ 4772; MP: Antonio Gullón Ballesteros).

¹⁴ THIOYE (2004, p. 119).

¹⁵ STS, 1ª, 15.11.1993 (RJ 9097; MP: Pedro González Poveda)

¹⁶ Entre muchas, STS, 1ª, 14.12.2006 (RJ 9601; MP: Alfonso Villagómez Rodil) y STS, 1ª, 10.2.1992 (RJ 1200; MP: Alfonso Villagómez Rodil).

¹⁷ THIOYE (2004, p. 119).

¹⁸ Por todas: STS, 1ª, 10.11.1988 (RJ 8427; MP: Eduardo Fernández-Cid de Temes).

¹⁹ BARRET (2007, p. 4).

²⁰ *Ad exemplum*: BORRELL Y SOLER (1952, p. 32).

²¹ Sobre este aspecto se reenvía a aquella parte de la doctrina que considera que “la validez y eficacia de los contratos con precio indeterminado o incierto” son “(...) la solución más adecuada a la vista de las necesidades actuales y de tráfico jurídico”: véase TRIGO GARCÍA (2006). Más en general sobre esta problemática también FAJARDO FERNÁNDEZ (2001, pp. 331 y ss.).

actual (art. 1121-5)²².

Efectivamente hoy la necesidad de la existencia de un precio determinado o determinable de la compraventa no debería venir cuestionada por la orientación instaurada por cuatro pronunciamientos de las *Cour de Cassation* en Assemblée Plénière del 1 de diciembre de 1995²³ por los que se ha establecido que “el art. 1129 CCf. no se aplica a la compraventa”.

Dado que, a tenor del art. 1129 CCf.: “*Il faut que l’obligation ait pour objet une chose au moins déterminée quant à son espèce. La quantité de la chose peut être incertaine, pourvu qu’elle puisse être déterminée*”, esto podría poner en duda la necesidad de que el precio de la compraventa deba ser determinado o determinable. Sin embargo, cabe recordar que a tenor del art. 1591 CCf. “*le prix de la vente doit être déterminé et désigné par les parties*”. A pesar de que “a diferencia del art. 1591, que requiere que el precio de la compraventa sea «determinado y establecido por las partes», el art. 1129 CCf. no impone expresamente que dicha cuantía venga determinada por los dos contratantes”²⁴, debe constarse que “por lo que atiene a la venta existe una disposición especial que es el art. 1591 CCf.”²⁵.

3. El posicionamiento antagónico adoptado por los PECL y por el DCFR

Tanto los PECL como el DCFR tienden a una posición filo-*Open Price Contract* por la que puede considerarse válido un contrato, a pesar de que el precio o el método para determinarlo no se hayan fijado.

Siguiendo esta posición, esencialmente contraria a la tendencia jurídica filo francesa (confróntese art. 1174 y 1591 CCf., art. 1256 y 1449 CC, a contrario art. 1473 CCit.) se permite, además, la determinación unilateral del precio por una de las partes (II.-9:105 DCFR cuya redacción se mantiene inalterada respecto al art. 6:105 PECL).

²² HUET y CABRILLAC en AVANT PROJET CATALA, p. 25.

²³ Los cuatros *arrêts* son: Société Cie française de téléphone Cofratel c/sté Bechtel France, SNC Le Montparnasse c/Sté GST-Alcatel Bretagne, SA Cie Atlantique de téléphone c/SA SUMACO; VASSALI/GAGNAIRE en *Juris-classeur Périodique* 1996, II, 22565, p. 33 con notas de GHESTIN y JEOL, en *Gazette du Palais*, 1995, 1, 626 con nota de FONTBRESSIN, en *Deffrénois* 1996, p. 747 con nota de DELEBEQUE, en *Revue Trimestrielle de Droit Civil*, 1996, 153 con nota de MESTRE. Para un primer comentario véase las actas de la jornada titulada “la détermination du prix: nouveaux enjeux un an après les arrêts de l’Assemblée plénière”, celebrada en París el 17 de diciembre de 1996 recopilada en el n. 1, 1997 de la *Revue Trimestrielle de Droit Commercial*: JEOL, M., “Le contenu juridique des décisions du 1er décembre 1995”, p. 1, BOURGEON, C., Les apports économiques, p. 7, JAMIN, C., “Les apports au droit des contrats-cadres”, p. 19, REVET, Th., “Les apports au droit des relations de dépendance”, p. 37, FERRIER, D., “Les apports au droit commun des obligations”, p. 49; PEDAMON, M., “Les apports du droit comparé: les solutions allemandes en matière de détermination du Prix”, p. 67, SIMLER, Ph., “La détermination du prix: rapport de synthèse”, p. 75 (nota: dada su extensión se omite repetir esta bibliografía en la parte final de este trabajo).

²⁴ REVET (1999, p. 33).

²⁵ AYNÈS (1996, p. 21).

Cabe constatar que los cuatro pronunciamientos de la *Cour de Cassation en Assemblée Plénaire* citados han permitido la determinación unilateral del precio por una de las partes, basándose en la constatación de que el montante del precio establecido unilateralmente no podrá considerarse por sí sólo una señal de abuso²⁶. Sin embargo, esto no pondría en duda el hecho de que la determinación unilateral del precio no queda permitida en la compraventa, dado que las sentencias se refieren exclusivamente a contratos de servicios o distribución.

Esencialmente en el *Open Price Contract* lo que importa es el querer vincularse a la relación contractual, “si no hay intención de vincularse no hay contrato”²⁷, no exigiéndose -para la creación o existencia de la relación contractual- la determinación o la determinabilidad del precio efectuada por las partes²⁸. A pesar de que la fijación del precio queda abierta para que se establezca en un sucesivo acuerdo, las partes están ya vinculadas a dar ejecución al contrato. Por lo tanto “(i) *f the price in...a contract is left open by the parties to be established in a later agreement, the parties are still bound to perform under the contract of sale of goods*”²⁹.

Esta postura es esencialmente propia del sistema de *common law* inglés y americano³⁰, y de los Principios UNIDROIT (en adelante, UPICC, art. 5.1.7) o del proyecto GANDOLFI (art. 202.2), caracterizando también sistemas como Italia, Alemania o Suiza³¹.

Además la concepción del *Open Price Contract* es propia de otro importante texto legislativo, la Convención Internacional de Viena sobre la compraventa de bienes muebles de 1980 (en adelante, CISG), donde existe una disposición (art. 55 CISG) que convive con otra de aparente naturaleza antitética (art. 14 CISG), resultando normas “contradictorias”³².

En ausencia de un criterio de determinabilidad, en estos sistemas³³, se establecen esencialmente cuatro pautas para remitirse al precio. En ausencia de un precio determinado o determinable, deberá adoptarse el precio razonable, el precio de mercado, un criterio mixto entre estos dos

²⁶ SÉLINSKY (2007, p. 166); también véase REVET (1999).

²⁷ SCHWARTZ (1991, p. 362).

²⁸ Para una breve visión de conjunto sobre el *Open Price Contract* PROSSER (1932), GERGEN (1992); en español ILLESCAS ORTIZ y PERALES VISCASILLAS (2003, p. 141 y ss.).

²⁹ D.R. *Curtis Company v. Mathews*, 653 P.2d. 1188 (1982).

³⁰ Confróntense § 8 *Sales of Goods Act* inglés (en adelante SGA) y § 2-305 *Uniform Commercial Code* de Estados Unidos, en adelante UCC.

³¹ Confróntense art. 1474 CCit., también § 315 BGB, art. 4 libro séptimo del Código Neerlandés, arts. 184 y 212 Código de las Obligaciones Suizo.

³² Por todos: GIARDINA (1993, p. 290). No pueden tratarse aquí las interesantes problemáticas sobre la interrelación entre art. 14 y 55 CISG, se reenvía, por lo que atiene a la doctrina española, a PERALES VISCASILLAS (1996, pp. 315 y ss.), FAJARDO FERNÁNDEZ (2001, pp. 131 y ss.); para un análisis más bien jurisprudencial PERALES VISCASILLAS (2004, pp. 271 y ss.).

³³ Salvo algunas consideraciones, las consideraciones que se hacen aquí se refieren al *common law*.

primeros o finalmente el método de determinabilidad del Proyecto GANDOLFI, que establece que en ausencia del precio, éste deberá definirse según un “*equo apprezzamento*” (art. 202).

Interesa destacar que ni en los sistemas de *common law* ni en los Principios UNIDROIT figura esencialmente una disposición relativa a la acción de reducción del precio, disposición que sí es presente en el proyecto GANDOLFI, en los PECL o en el DCFR. Se verá luego la importancia de cuanto se acaba de afirmar.

4. La etérea referencia al precio razonable

El concepto de lo razonable es tan vasto que merecería una tesis doctoral *ad hoc*³⁴, dado que puede adoptarse como un baremo de referencia de carácter más general no abarcando solamente la problemática relativa al precio.

Este caso se da tanto en los PECL como en el DCFR hasta el punto de procederse a fijar una definición de lo razonable aplicable a todas las disposiciones en las que este término figure. Sin embargo, se observa una diferenciación entre la definición de los dos textos. El DCFR toma una definición de razonable que excluye la referencia al criterio de la buena fe y mantiene la mención, aunque modificándola, a los usos y prácticas de comercio. A tenor del I.-1:104 DCFR “*reasonable*” “*is to be objectively ascertained, having regard to the nature and purpose of what is being done, to the circumstances of the case and to any relevant usages and practise*”.

I.-1:104 DCFR es idéntico a la definición de lo razonable contenida en el anexo DCFR relativo a las *definitions*. El anexo, respecto a la *Interim outline edition*, añade un reenvío expreso al (I.-1:104), no presente en la versión editada en 2008. Por el art. 1:302 PECL (invariado respecto al art. 1:108 de la primera versión de los PECL de 1995): “para los presentes Principios, lo que se entienda por razonable se debe juzgar según lo que cualquier persona de buena fe, que se hallare en la misma situación que las partes contratantes, consideraría como tal. En especial, para determinar aquello que sea razonable, habrá de tenerse en cuenta la naturaleza y objeto del contrato, las circunstancias del caso y los usos y prácticas del comercio o del ramo de actividad a que el mismo se refiera”.

Esta definición se aplica también a la determinación del precio. El DCFR mediante la eliminación a la referencia a la buena fe procura mejorar la disposición del art. 1:302 PECL dado que este criterio resultaría contradictorio en comparación con los demás criterios adoptados en la disposición, puesto que no sería un simple principio sino un criterio de determinación del precio al que el juez quedaría vinculado³⁵. De hecho, un criterio de carácter general como el relativo a una buena fe propia de *cualquier persona* poco se conciliaría con una determinación del precio relativa a un bien caracterizado por una alta especificidad que requeriría más bien un informe pericial, e incluso podría resultar contradictorio o diferenciarse de los demás criterios incluidos en el art. 1:302 PECL como los usos y prácticas del comercio o del ramo de actividad a que el contrato se refiera.

³⁴ WEISZBERG (2003).

³⁵ Sobre la buena fe en el DCFR y en el ámbito comparado véase WHITTAKER (2008, pp. 138 y ss.).

A pesar de la modificación realizada por el DCFR, cabe observar que en la definición de lo razonable, a la hora de aplicarse al precio, permanecen también en el DCFR posibles criterios antitéticos de determinación: a) las circunstancias del caso concreto b) los usos y c) las prácticas realizadas.

Si las circunstancias del caso imponen adoptar un criterio no general sino específico y concreto, la referencia a los usos y a las prácticas abogan a un criterio más amplio, que dado su generalidad podría diferenciarse del todo de la circunstancia concreta relativa al contrato tomado en consideración.

Entiéndase que, en caso de presencia de uso y prácticas negociales antitéticas entre ellas, no queda claro qué criterio debe prevalecer, quedando en manos del juez un amplio poder de decisión a pesar de la multitud de criterios de referencias establecidos en estas disposiciones.

A pesar de que tanto los PECL como el DCFR se caracterizan por una copiosidad de baremos para intentar aclarar cómo debe determinarse lo razonable, en concreto, se alcanzan los mismos efectos de aquellas disposiciones que definen sólo escuetamente este concepto dado que tal vez no definir o “definir demasiado” conduce en ambos casos a dejar al juez amplios márgenes de acción, como aquí resulta a la hora de valorar cuál debe ser el precio razonable, permitiendo incluso adoptar un precio que podría alejarse de la efectiva voluntad de las partes.

Si la § 2:305 UCC establece que el precio razonable deberá computarse teniendo como referencia “el momento de la entrega” del bien, el art. 4 del libro 7 del *Nieuwe Burgerlijk Wetboek* lo hace con referencia al momento de la celebración del contrato. En cambio, la § 8 (3) SGA procede expresamente a definir que debe entenderse por precio razonable afirmando que es una cuestión “que depende de las circunstancias de cada caso concreto”. Sin embargo, a diferencia de los anteriores dos textos, no toma un punto de referencia temporal para procederse a la determinación del precio.

A pesar de que se defina lo razonable, la principal crítica que podría mantenerse es que sería preferible una disposición *ad hoc* relativa al precio de compraventa, que establezca prioritariamente el momento temporal en que tal precio deba ser tomado en consideración, aspecto no presente ni en los PECL ni en el DCFR. De lo contrario pueden crearse algunas incongruencias como la que se analiza en el siguiente epígrafe.

5. La vaguedad del precio de mercado

Tanto el art. 55 CISG como el art. 5.1.7. (1) UPICC establecen que cuando no esté fijado el precio o el criterio para determinarlo se aplicará “*the price generally charged at the time of the conclusion of the contract for such goods under comparable circumstances in the trade concerned*” (CISG) o “*for such performance in comparable circumstances in the trade concerned*” (UPICC).

Quizás tomando en consideración que el concepto de razonable es algo inseguro y una fuente de imprevisión³⁶ o algo indefinido³⁷, el art. II-9:104 DCFR -inalterado respecto a la *interim outline*

³⁶ WEISZBERG (2003, n. 580 y 581).

edition- modifica el criterio del art. 6:104 PECL. Se establece que si el precio no puede determinarse mediante un acuerdo de las partes o mediante otra disposición de ley o mediante “*usages or practices*” deberá aplicarse en su ausencia el precio “*normally charged in comparable circumstance at the time of the conclusion of the contract*”, estableciendo como criterio subsidiario - como los UPICC- el precio razonable, este último único criterio presente en los PECL.

Literalmente II.-9:104 DCFR: Determination of price: “*Where the amount of the price payable under a contract cannot be determined from the terms agreed by the parties, from any other applicable rule of law or from usages or practices the price payable is the price normally charged in comparable circumstances at the time of the conclusion of the contract or, if no such price is available, a reasonable price*”.

A tenor del art. 6:104 PECL (*Determination of Price*) “*Where the contract does not fix the price or the method of determining it, the parties are to be treated as having agreed on a reasonable price*”. Aquí se establece una “presunción” de precio razonable, evidenciada por “*as*” que cesará si las partes han intentado fijar un precio pero han realizado esto en una manera tan incierta que no ha permitido que el precio fuese determinado ni determinable. En tal caso no habrá contrato³⁸. Compréndase como tal presunción, ahora eliminada en el DCFR, corría el riesgo de producir un efecto totalmente contrario a la postura del *Open Price Contract*, es decir, no dar lugar a un contrato.

Ante todo obsérvese una incongruencia a la hora de aplicar la definición de lo razonable del I.-1:104 DCFR al precio. El II.-9:104 DCFR establece que si el precio no puede determinarse por las partes o por disposición legal será el precio determinado por los “*usages or practices*”. Si tampoco puede determinarse de tal forma, será el precio “*normally charged in comparable circumstances*” y en último orden el precio razonable. Por I.-1:104 DCFR³⁹ lo razonable debe determinarse en relación con “*any relevant usages and practise*”. Llama la atención que se repite un baremo de valoración que II.-9:104 DCFR ha establecido como prioritario (debiéndose aplicar en ausencia de un acuerdo de las partes o de una disposición legal). Esta es una incongruencia que deriva de la aplicación de una definición general a una disposición específica cual es la relativa a la determinación del precio a la compraventa. Respecto a la definición de los PECL se mejora la redacción, dado que se viene a crear un orden jerárquico de aplicación⁴⁰, pero sigue existiendo una criterio de determinación del precio que no parecería convencer, como la ausencia de un criterio de preferencia entre los “*usages*” y las “*practices*”, que podrían ser antitéticos entre ellos.

El DCFR, al referirse al precio “*normally charged in comparable circumstance at the time of the conclusion of the contract*”, abre dos posibles interpretaciones dada su generalidad en la redacción. En primer orden puede referirse al precio de mercado a pesar de que se omita el inciso “*in the*

³⁷ SCHLECHTRIEM (1983, p. 309).

³⁸ “*The presumption will cease to apply if the parties have tried to fix a price but did so in such an uncertain manner that the price is neither determined nor determinable. In such a case there will be no contract*”: así expresamente afirma el comentario oficial: LANDO y BEALE (2000, p 308).

³⁹ Ya se ha visto que además debe hacer referencia también a la “*nature and purpose of what is being done*” y a las “*circumstances of the case*”.

⁴⁰ Confróntense II.-9:104 DCFR con la definición de razonable del art. 1:302 PECL.

trade concerned" (como en cambio figura en los UPICC y en la CISG). Esta referencia existe implícitamente, de forma contraria no se comprendería la existencia del criterio subsidiario del precio razonable. De hecho, si el DCFR no quisiese hacer referencia al precio de mercado, los baremos de valoración que define ("*normally charged in comparable circumstances at the time of the conclusion of the contract*") podrían acercarse a los aplicables al precio razonable, llegándose a la absurda consecuencia de que la norma contenga dos métodos sustancialmente parecidos. En segundo orden, si no se quisiera hacer referencia al inciso "*in the trade concerned*", podría interpretarse como precio habitualmente practicado por el vendedor.

Sin detenerse, podría constatar que si se quisiera adoptar un criterio de *Open Price Contract*, el mejor criterio sería lo que fije el precio según el "criterio habitualmente practicado por el vendedor"⁴¹. Este sistema permitiría determinar el precio practicado con más precisión incluso prescindiendo de la prueba pericial, eliminando de tal manera costes procesales, y demostrando cuál puede ser ese precio incluso mediante aportaciones de la contabilidad del comprador. Sin embargo este método encontraría la principal limitación en caso de compraventa de bienes no fungibles.

También la referencia a un precio de mercado es un criterio que sigue siendo demasiado genérico. Este criterio funcionaría de forma eficiente exclusivamente en un sistema con precios legales, o en caso de que los precios estuvieran controlados o autorizados. A pesar de que precio razonable y de mercado no se identifiquen necesariamente, existe una suave diferencia entre los dos que casi desaparecería si pensamos que el comentario oficial de los PECL considera como precio razonable el precio que resulta aplicado por las tarifas existentes en el mercado. A modo de ejemplo, se afirma que si se contrata un arquitecto, valen en este caso las tarifas de su Colegio de pertenencia⁴².

El criterio del precio de mercado encontraría sus principales limitaciones en un sistema de libre cambio, viniendo a depender de matrices económicas como las de la demanda y la de oferta que fluctúan ininterrumpidamente⁴³ prescindiendo de la voluntad de las partes, y respecto a los bienes no fungibles porque, a pesar de que para éstos no puede tampoco excluirse *a priori* un precio de mercado⁴⁴, éste se caracterizará aún más por trazos borrosos, como ocurre para las obras de arte.

La manifestación de que el precio de mercado da lugar a un precio que sigue siendo en parte indeterminable es que, mediante este criterio se viene a fijar solamente un *range* de referencia del precio de mercado, pero nunca un precio exacto dado la general aleatoriedad de los datos relativos a su cálculo. Establecer que el bien vendido tenga un valor de mercado que normalmente fluctúa entre, por ejemplo, 50-53 euros puede menoscabar el interés del comprador;

⁴¹ Confróntese art. 1474 CCit., art. 883 Código Civil portugués, art. 57 *Uniform Law on International Sale of Goods*.

⁴² LANDO y BEALE (2000, p. 308), sobre la automática aplicabilidad de las tarifas profesionales de los arquitectos en el ordenamiento español: STS, 1ª, 30.5.1987 (RJ 3852; MP: Ramón López Vilas).

⁴³ Confróntese SMITH (1983, pp. 98 y ss.).

⁴⁴ Véase MANRESA (1969, pp. 86 y 87).

sobre todo en caso de compraventas mercantiles relacionadas con ingentes cantidades de bienes cuyo precio de mercado sea elevado (piénsese en la compraventa de maquinaria profesional o coches). Compréndase como la fijación del precio de mercado en la cota inicial o final del *range* podría ser considerablemente perjudicial para el comprador, obligándole a pagar un montante mucho más elevado a pesar de que la fluctuación del *range* establecido sea mínima en términos de porcentaje. La repercusión que puede tener una exigua fluctuación de un pequeño porcentaje, podría producir tal vez una considerable diferencia en términos absolutos sobre el importe a pagar. Por ejemplo, establecer que el precio de mercado de un Mercedes de un determinado modelo X es entre 18.000 y 18.500 euros -o sea un margen de fluctuación inferior al 5%- implicaría un pago de más de 250.000 euros por parte del comprador en la compraventa de 500 coches⁴⁵.

En general el precio de mercado es un precio intrínsecamente indeterminable, dado que difícilmente se calculará un precio exacto. La referencia a este criterio operaría de forma eficiente solamente frente a un precio *ex lege* o a la referencia a un precio de bolsa o a listados oficiales, siempre que este criterio incluya también el día exacto de referencia, es decir, como exige el art. 1448 CC, debiéndose establecer el día "determinado" de referencia y valiéndose la consideración de que cuando el día señale un precio máximo y mínimo parece que la referencia ha de entenderse al precio medio⁴⁶. Si no fuera así, incluso en los casos de bienes por lo que puede fijarse un concreto precio de mercado, la relatividad del mismo puede relacionarse con el ámbito temporal de aplicación si no viene fijado o si tiene más márgenes de interpretación⁴⁷. Por todo ello, no resultaría útil, debido a la generalidad del concepto de *próximo* contenido en ella, la disposición que establezca, como ocurre en el II.- 9:107 DCFR, que cuando el precio debe determinarse en función de un índice que no existe, que ha dejado de existir o que ya no es accesible, el índice de referencia se sustituirá por el índice equivalente más próximo.

La referencia a un precio de mercado, en un sistema libre, podría resultar eficiente exclusivamente si se identificasen concretamente tanto cuál debe ser el mercado de referencia (entre los varios existentes y posibles) como el momento en el que debe realizarse la estimación. A pesar de que el DFCR fije el segundo en el momento de la conclusión del contrato, omite establecer cual sea el lugar del mercado de referencia. Obsérvese que si esta falta de indicación de un concreto mercado de referencia crea problemas en un ámbito nacional (el precio de mercado del fresón será diferente según se tome como referencia el mercado de Oviedo o Huelva); a mayor razón ese problema se daría en un contexto en que la compraventa sea internacional dado que los precios de mercado de dos naciones pueden diferenciarse considerablemente.

En caso de compraventa con consumidor el problema es en parte implícitamente solucionado dado que, en este caso, el derecho aplicable y la competencia territorial es la del domicilio del consumidor a tenor

⁴⁵ Véase FERRANTE (2007, p. 217).

⁴⁶ BADENES GASSET (1979, p. 250).

⁴⁷ Véase Oberlandesgericht Rostock 10.10.2001 (*Frozen food case*). Este pronunciamiento se refiere a la aplicación del precio de mercado del art. 55 CISG. A pesar de la existencia de un precio de mercado mensual cierto en relación con el bien vendido, la conflictualidad e incertidumbre relativa al precio persiste dado que las partes defienden la aplicabilidad del mes más conveniente para cada una (mayo y junio 1998).

de la legislación comunitaria (confróntense, por ejemplo, art. 6 la Directiva 93/13/CEE del Consejo de 5 de abril, sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores -DOUE L n. 095 de 21.04.1993, art. 10 y 90 Texto Refundido de Consumidores y Usuarios, art. 63, 79 y 134 *Codice di Consumo*) presente sólo en parte por II.-9:409 DCFR. Esta temática no puede tratarse con detenimiento en esta sede.

Sin embargo, aunque se identificara tanto el momento exacto en que deba realizarse la estimación del precio de mercado como el específico mercado de referencia, persistiría la dificultad objetiva en la determinabilidad del precio, dado que cualquier informe pericial se caracterizará por una determinada aleatoriedad, no pudiéndose basar sobre datos ciertos; en este caso y el precio de mercado quedará implícitamente influenciado por el precio de compra del bien y su valor venal.

6. DCFR y Consumidor: imposibilidad de un sistema de Open Price Contract en la venta de consumo

A pesar de que en el DCFR se adopta una concepción fiel al sistema del *Open Price Contract*, se debe evidenciar una contextual restricción automática en la compraventa con un consumidor.

Efectivamente si se asume que el DCFR se aplica a este tipo de compraventa (IV.A.1:204 DCFR) y se asume que "*all consumer law and question of e-commerce should be included*" (Introducción DCFR n. 67) debe tomarse en consideración también la actual normativa comunitaria sobre el consumidor, aspecto que en cambio no afectaría a textos como los UPICC o la CISG.

La efectiva y necesaria presencia de un precio determinado o determinable en este tipo de compraventa derivaría de cuatro órdenes de factores.

En primer orden, tanto los PECL como la DCFR, a la hora de definir la oferta al público, establecen que para que la propuesta hecha por un profesional pueda considerarse una oferta vinculante al público, debe indicar en anuncios, por catálogo o mediante la exposición de mercancías, el precio determinado del bien o del servicio (art. 2:201 punto n. 2 PECL, II.-4:201 punto 3 DCFR). Efectivamente, el requisito del precio determinado se expresa solamente en la oferta pública y no en cualquier oferta, y la oferta al público es aquella que se realiza mayoritariamente frente al consumidor.

El mismo razonamiento vale por el art. 188.2 Proyecto GANDOLFI por el cual la oferta al público de venta de un bien debe necesariamente "indicar, ante todo, en modo claro, el precio".

Secundariamente, debe constatarse la efectiva presencia de una normativa comunitaria sobre el consumidor que conviviría con la DCFR dado que cada EEMM está obligado a incorporarla. El ordenamiento comunitario exige que -previamente a la celebración de cualquier contrato a distancia y con la antelación necesaria- el consumidor deberá disponer, entre otra información, del precio del bien o del servicio, incluidos todos los impuestos, y dicha información deberá entregarse por escrito⁴⁸. La misma necesidad de indicar el precio total en documento escrito se da

⁴⁸ Confróntense art. 4.1 lett. c) y 5 Directiva 97/7, del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de mayo de 1997,

en los Viajes combinados⁴⁹. La incorporación de estas directivas en todos los Estados Miembros produce *de facto* la aplicación de estas normas en todo el tejido legislativo comunitario, incluso si próximamente encontrara aplicación el DCFR.

Se considera además que, por definición, el viaje combinado debe de tener un precio cierto. Por el art. 2.1 Directiva 90/314 se entiende por viaje combinado “la combinación previa de, por lo menos, dos de los siguientes elementos, vendida u ofrecida a la venta con arreglo a un *precio global*, cuando dicha prestación sobrepase las veinticuatro horas o incluya una noche de estancia”.

En definitiva un vendedor profesional está obligado a empezar una contratación con el consumidor proporcionando un precio cierto. A pesar de que aquí estemos en una fase de información precontractual, se necesita informar al consumidor sobre el precio cierto del bien objeto de compraventa. Este punto de partida indirecto en relación con el precio incide necesariamente en una diferente concepción del *Open Price Contract*.

Además, en tercer orden, poco se conciliaría con la política del *Open Price Contract* el considerar abusiva, en los contratos con consumidores, aquella cláusula por la que se “estipula que el precio de las mercancías se determine en el momento de su entrega⁵⁰”.

Finalmente, la Directiva 98/6/CE, sobre la protección de los consumidores en materia de indicación de precios, de 16 de febrero, asume fundamental relevancia. A pesar de que esta Directiva tenga como principales finalidades incidir sobre las prácticas desleales de la competencia y “mejorar la información de los consumidores y comparar los precios” (art. 1), tiene como efecto indirecto el hecho de que la oferta contractual poseerá siempre un precio determinado.

Mediante esta Directiva, la Unión Europea asume como tarea principal uniformar legislativamente todos los Estados Miembros para que en las compraventas con los consumidores figure el precio de venta o el precio unitario del producto.

La Directiva viene a incorporar en su texto las dos directivas anteriormente existentes, relativas respectivamente a productos alimenticios y a los no alimenticios, dándole uniformidad mediante una aplicación conjunta a todos los bienes ofrecidos por los comerciantes a los consumidores⁵¹.

relativa a la protección de los consumidores en materia de contratos a distancia, en DOCE de 4 de junio de 1997.

⁴⁹ Confróntense art. 3 y 4 Directiva 90/314/CEE del Consejo, de 13 de junio de 1990, relativa a los viajes combinados, las vacaciones combinadas y los circuitos combinados, en DOCE nº L 158 de 23.6.1990) y en la contratación electrónica (art. 5.2 de la Directiva 2000/31, sobre comercio electrónico).

⁵⁰ II.-9:411 (k) DCFR que es una norma inderogable a tenor de II.-9:401 DCFR y que es de clara derivación comunitaria (véase el anexo n. 1 lett l) de la Directiva 93/13/CEE del Consejo de 5 de abril. incorporada, por ejemplo, en el art. 85 n. 10 del Texto Refundido de Consumidores y Usuarios o en art. 33 lett n) *Codice di Consumo*).

⁵¹ Véase art. 1 Directiva 98/6. La Directiva (DOUE L 80, de 18.3.1998) deroga, a partir del 18 de marzo de 2000, la Directiva 79/581/CEE del Consejo, de 19.6.1979, relativa a la protección de los consumidores en materia de indicación de los precios de los productos alimenticios (DOUE L 158, de 26.6.1979 y la Directiva 88/314/CEE, del Consejo, relativa a la protección de los consumidores en materia de indicación de los precios de los productos no

A la luz de cuanto se acaba de afirmar se comprende que a pesar de que textos como el DFCR auspicien un sistema tendencialmente favorable al *Open Price Contract*, no puede llegarse a esta conclusión en caso de compraventa celebrada con un consumidor.

Por todo ello, la concepción delineada por el DFCR resulta sustancialmente modificada por el tejido normativo comunitario. En este sentido, también la aplicación del SGA inglés o del art. 1474 CCit. queda implícitamente restringida.

7. Open Price y reducción del precio

El sistema de *Open Price* se encuentra prioritariamente reflejado en *common law* (SGA, UCC), en los UPICC, en el DFCR (y PECL), en la CISG y en el proyecto GANDOLFI.

Los UPICC, a pesar de que deberían incluir una acción de reducción del precio, no poseen este remedio contractual. La SGA y el UCC tampoco conciben una acción de reducción del precio según la perspectiva continental, dado que en *common law* el principal remedio son los *damages*⁵² y la acción *quanti minoris* es un mecanismo esencialmente desconocido⁵³.

Sin embargo, debe considerarse que tanto la *section 2-714 (2) UCC* como la *section 53 (3) SGA*, a la hora de cuantificar los daños y perjuicios en relación con un *lack of quantity, quality* o, más en general, con un *breach of contract*, los calculan predisponiendo una normativa que, *mutatis mutandis*, podría equipararse a la acción de reducción del precio. Cabe constatar que en estos textos, la presencia de esta normativa resulta coherente con la postura del *Open Price Contract* porque en su cálculo prescinden del precio de compra del bien haciendo referencia al valor objetivo del bien.

53. SGA *Remedy for breach of warranty (1) Where there is a breach of warranty by the seller, or where the buyer elects (or is compelled) to treat any breach of a condition on the part of the seller as a breach of warranty, the buyer is not by reason only of such breach of warranty entitled to reject the goods; but he may –*

(a) set up against the seller the breach of warranty in diminution or extinction of the price, or

(b) maintain an action against the seller for damages for the breach of warranty.

(2) The measure of damages for breach of warranty is the estimated loss directly and naturally resulting, in the ordinary course of events, from the breach of warranty.

(3) In the case of breach of warranty of quality such loss is prima facie the difference between the value of the goods at the time of delivery to the buyer and the value they would have had if they had fulfilled the warranty.

(4) The fact that the buyer has set up the breach of warranty in diminution or extinction of the price does not

alimenticios (DOUE L 142 de 9/6/1988).

⁵² Por todos CHEN-WHISHART (2005, p. 527), WHITTAKER (2005, p. 255).

⁵³ Por todos FARNSWORTH (1981, p. 17), WILL (1987, p. 368).

prevent him from maintaining an action for the same breach of warranty if he has suffered further damage.

§ 2-714. *Buyer's Damages for Breach in Regard to Accepted Goods.*

(1) Where the buyer has accepted goods and given notification (subsection (3) of Section 2-607) he may recover as damages for any non-conformity of tender the loss resulting in the ordinary course of events from the seller's breach as determined in any manner which is reasonable.

(2) The measure of damages for breach of warranty is the difference at the time and place of acceptance between the value of the goods accepted and the value they would have had if they had been as warranted, unless special circumstances show proximate damages of a different amount.

(3) In a proper case any incidental and consequential damages under the next section may also be recovered".

Tampoco el Proyecto GANDOLFI, comete una incoherencia, dado que, a la hora de tratar la reducción del precio, habla de un "*equo apprezzamento*" que debe determinarse por el juez (art. 207.5 y 113), alejándose también de una necesaria relación entre acción *quantum minoris* y el precio de compra.

Diferentes consideraciones deben efectuarse, en cambio, respecto al DCFR (y PECL) y a la CISG. Estos textos predisponen un cálculo de acción de reducción del precio esencialmente parecido, que en su método de cálculo adopta en sus baremos el precio de compra.

Por el DFCR "esta reducción será proporcional a la diferencia entre lo que haya disminuido el valor de la prestación en el momento en que se produjo el ofrecimiento y el valor que la prestación hubiera tenido en ese momento un ofrecimiento conforme"⁵⁴.

Este método de cálculo, relativo a cualquier reducción de la prestación no conforme -y por lo tanto aplicable también a la reducción del precio en la compraventa- recoge sustancialmente la fórmula de cálculo del art. 50 CISG por la que "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".

Este último método de cálculo corresponde matemáticamente a la proporción $\text{precio de compra} / \text{precio reducido} = \text{valor del bien conforme} / \text{valor del bien no conforme}$ ⁵⁵.

Ahora bien, asumir que, por un lado, para el cálculo de la reducción del precio se exija como elemento el precio de compra y que, por otro, no se exige que ese precio sea determinado o determinable, provoca implícitamente que la cuantificación de la acción *quantum minoris* resulte más difícil y complicada, dado que se facilita la ausencia de unos de los factores por los que debe realizarse el cálculo. Además, piénsese que el cómputo de este remedio conformemente a la disposición legal se da siempre en una situación patológica (puesto que en la fase transactiva no necesariamente encontraría aplicación la disposición legal y el problema ya hubiera encontrado

⁵⁴ "The reduction is to be proportionate to the decrease in the value of what was received by virtue of the performance at the time it was made compared to the value of what have been receive by virtue": III.-3:601 DCFR, art. 9:401 PECL.

⁵⁵ Por todos WILL (1987, p. 371), MÜLLER-CHEN (2005, p. 600), HONNOLD (1999, §§ 312, 336 y 339).

solución), en la que el comprador tiene un bien defectuoso o no conforme.

Frente a un contrato de compraventa cuyo precio no haya sido determinado ni pagado totalmente, debe procederse a aplicar la fórmula de cálculo prevista por la reducción del precio, para establecer la disminución de valor del bien defectuoso. Esta operación posee una limitación intrínseca, dado que el sistema de *Open Price* fomenta la ausencia de uno de los factores de la operación matemática a realizar, haciéndose de forma que resulte ineficiente la fórmula de cálculo establecida en la norma y, consiguientemente, menoscabando al comprador.

En este contexto no puede analizarse detenidamente la reducción del precio, pero debe asumirse que ha de considerarse imprescindible para su cálculo el precio de compra como punto de partida. Solamente modificando este valor, es decir el precio que las partes han pactado, podrá producirse un correcto reequilibrio sinalagmático entre las prestaciones frente, por ejemplo, a una falta de conformidad del bien.

Sin embargo, un sistema como el *Open Price Contract* -que se remite a pautas de valoración supletorias extremadamente genéricas como las del precio razonable o el precio de mercado- obstaculizaría la aplicación de la reducción del precio, o por lo menos, exigiría para su determinación, un imprescindible informe pericial o una ulterior actividad judicial. Todo esto podría conllevar un acrecentamiento de los gastos relacionados con el proceso. Igualmente, podría correrse el riesgo de desnaturalizar el mismo cálculo, dado que acerca peligrosamente el valor objetivo del bien y el precio de compra, es decir dos características que, a pesar de que tendencialmente puedan coincidir, no necesariamente son iguales a razón de la autonomía contractual y de la capacidad de negociación existente entre las partes.

En definitiva, no puede aceptarse una compraventa cuyo precio no sea determinado ni determinable. Esto vale seguramente en la venta de consumo a raíz de las disposiciones comunitarias. No debería permitirse un *open price* en la compraventa dado que esto chocaría con un eficaz cálculo de reducción del precio sobre todo si en su método de cuantificación -como ocurre en la CISG o DCFR- toma como referencia entre otros factores, el precio de compra: este último se considera, por un lado, no necesario (por la validez del contrato) y, por otro, imprescindible (a la hora de determinar la acción estimatoria, es decir en un aspecto patológico de la compra). Por todo ello, seguramente sería más preferible en el DCFR una disposición *ad hoc* relativa a la determinabilidad del precio en el contrato de compraventa que tomase en consideración algunos de los aspectos que acaban de mencionarse.

Parecidas conclusiones pueden adelantarse en relación con la *Propuesta para la modernización del Derecho de obligaciones y contratos*⁵⁶.

⁵⁶ Esto a mayor razón porque el proyecto viene a admitir el sistema de *open price*, incorporar en parte la normativa sobre consumidor y a predisponer un método de cálculo de reducción del precio parecido a la CISG. Véase exposición de motivos IX, y confróntense art. 1277 y 1197 de la Propuesta relativamente al contrato en general y los art. 1447 y 1489 en relación al contrato de compraventa: COMISIÓN GENERAL DE CODIFICACIÓN (2009), *Propuesta para la modernización del Derecho de obligaciones y contratos*, Gobierno de España. Ministerio de Justicia, Madrid.

Bibliografía

Laurent AYNES (1996), “Indétermination du prix dans les contrats de longue durée: de la nullité à la responsabilité contractuelle (un revirement radical de la Cour de cassation)”, en *Dalloz Recueil, jurisprudente*, p. 13 y ss.

AVANT PROJET CATALA (2005), *Avant-projet de réforme du droit des obligations (articles 1101 à 1386 du code civil) et du droit de la prescription (articles 2234 à 2281 du code civil)*, Rapport à Monsieur Pascal Clément Garde des Sceaux, Ministre de la Justice 22 Septembre 2005; consultable en <http://www.lexisnexis.fr/pdf/DO/RAPPORTCATALA.pdf> (última consulta 13.1.2010).

Ramón BADENES GASSET (1979), *El contrato de compraventa*, Bosch, Tomo I, Barcelona.

Olivier BARRET (2007), *ad vocem* “Vente (Structure)”, en *Encyclopédie Dalloz, Civil, X*, Dalloz, Paris, pp. 1 y ss.

Cesare Massimo BIANCA (1972), *La vendita e la Permuta*, en *Trattato di Diritto Civile* (diretto da Filippo VASSALLI), UTET, Torino.

Antonio María BORRELL Y SOLER (1952), *El contrato de compraventa según el Código Civil español*, Bosch, Barcelona.

COMISIÓN GENERAL DE CODIFICACIÓN (2009), *Propuesta para la modernización del Derecho de obligaciones y contratos*, Gobierno de España. Ministerio de Justicia, Madrid.

Francesco DEGNI, (1939), *La compravendita*, IIIª Ed., Cedam, Padova.

Francesco CARNELUTTI (1924), “Arbitri ed arbitratori”, en *Rivista di Diritto Processuale Civile*, I, pp. 121 y ss.

Luís Díez PICAZO Y PONCE LEÓN (1957), *El arbitrio de un tercero en los negocios jurídicos*, Bosch, Barcelona.

Javier FAJARDO FERNÁNDEZ (2001), *La compraventa con precio determinable*, Edijus, Madrid.

Edward Allan FARNSWORTH (1981), "The Convention on the International Sale of Goods from the Perspective of the Common law Countries", en *La Vendita Internazionale. La Convenzione di Vienna dell'1 aprile 1980. Atti del Convegno di S. Margherita Ligure (26-28 settembre 1980)*, Giuffrè, Milano, pp. 15 y ss.

Alfredo FERRANTE (2007), "A short dissertation about the Unidroit Principles and their futures perspectives", en *European Legal Forum*, n. 5, Ed. IPR Verlag, pp. 214-218, consultable también en <http://www.simons-law.com/library/pdf/e/695.pdf> (última consulta 13 de enero de 2010).

Lycia GARDANI CORTUSI LISI (1970), *La compravendita*, en *Giurisprudenza sistematica civile e commerciale* (directo da Walter BIGIAMI), Utet, Torino.

Mark P. GERGEN (1992), "The Use of Open Terms in Contract", en *Columbia Law Review*, 92, p. 997.

Fernando GÓMEZ POMAR (2009), "'The Empirical Missing Links in the Draft Common Frame of Reference", *InDret*, 1/2009, http://www.indret.com/pdf/606_en.pdf (última consulta 13.1.2010).

Andrea GIARDINA (1993), "La determinazione del prezzo nei contratti internazionali", en *Rivista di Diritto internazionale privato e processuale*, pp. 283 y ss.

John HONNOLD (1999), *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3ª ed., Kluwer Law International, The Hague.

Francisco José INFANTE RUIZ (2008), "Entre lo político y lo académico: un Common frame of Reference de derecho privado Europeo", *InDret*, 2/2008, http://www.indret.com/pdf/534_es.pdf (última consulta 13.1.2010).

Ángel Manuel LÓPEZ Y LÓPEZ (1993), "artículo 1445", en *VVAA, Comentario del Código Civil*, tomo II, Ministerio de Justicia Madrid, pp. 887 y ss.

José María MANRESA Y NAVARRO (1969), *Comentarios al Código civil español*, tomo X, Vol. I, VI ed., revisada por José María BLOCH, Reus, Madrid.

Mindy CHEN-WHISHART (2005), *Contract Law*, Oxford University Press.

Markus MÜLLER-CHEN (2005), "Artículo 50", en VVAA, *Commentary on the UN convention on The International Sales of Goods (CISG)*, (Peter SCHLECHTRIEM, Ingeborg SCHWENZER editors), Oxford University Press, IIª Ed., pp. 596 y ss.

Ugo NATOLI (1946), "Significato e limiti dell'intervento del giudice nella determinazione della cosa e del prezzo", en *Giurisprudenza completa della Cassazione Civile*, II, pp. 176 y ss.

Rafael ILLESCAS ORTIZ, María del Pilar PERALES VISCASILLAS (2003), *Derecho Mercantil Internacional*, Centros de Estudios Ramón Areces, Madrid.

María del Pilar PERALES VISCASILLAS (1996), *La formación del contrato en la compraventa internacional de mercaderías*, Tirant Lo Blanch, Valencia.

— (2004), "Comments on the draft Digest relating to articles 14-24 and 66-70", en VVAA, *The Draft UCITRAIL Digest and Beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issue in the U.N. Sales Convention*, (edited by FERRARI, FLECHTNER y BRAND), Sellier, GmbH, Munich, 2004, pp. 259 y ss.

William Lloyd PROSSER (1932), "Open Price Terms in Contracts for the Sale of Goods", en *Minnesota law review*, 16, pp. 733 y ss.

Francisco REDONDO TRIGO (2007), "La impugnación de la determinación del precio por un tercero en los contratos de compraventa de acciones y la sentencia del Tribunal Supremo de 1 de septiembre de 2006", en *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, n. 704, pp. 2766 y ss.

Thierry REVET (1999) "La détermination unilatérale de l'objet dans le contrat", en VVAA, *L'unilatérisme et le droit des obligations*, (sous la direction de Christophe JAMIN y Denis MAZEAUD), coloquio Universidades de Lille II y de París-Val-de-Marne (París XII), collection "Études juridiques", Vol. 9, Economica, París, pp. 31 y ss.

Domenico RUBINO (1971), *La compravendita en Trattato di Diritto Civile e Commerciale*, (diretto da Antonio CICU y Francesco MESSINEO), Vol. XXIII, II. Ed., Giuffrè, Milano.

Veronique SELINSKY (1998), "Les limites à la liberté de fixer le montant du prix", en VVAA, *Mélanges Christian Mouly*, vol. II, Litec, pp. 161 y ss.

Peter SCHLECHTRIEM (1993), "Recent Developments in International Sales Law", en *Israel Law*

Review, pp. 309 y ss.

Kenneth SCHWARTZ (1991), "Open Price contracts and specific performance under the UN Sales Convention and the U.C.C.", en *The University of Miami Yearbook of International Law*, pp. 356 y ss.

Adam SMITH (1983), *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (revisión y adaptación al castellano moderno de la traducción de ALONSO ORTIZ, publicada en 1794, por la redacción de "España Bancaria"), Vol. I (libro I de 1776), Bosch, Barcelona.

Moussa THIOYE (2004) *Reserches sur la conception du prix dans les contrats*, Presses Universitaires d'Aix-Marseilles-PUAM, Tomo I.

Belén TRIGO GARCÍA (2006), "Precio indeterminado: Dogmática jurídica y realidad del tráfico". Principal, en *NUL: Estudios sobre invalidez e ineficacia*, (Especial Coloquio), n. 1, en <http://www.codigo-civil.info/nulidad/lodel/document.php?id=290> (última consulta 13.1.2010).

Mario VASETTI (1958), "Arbitraggio", en *Novissimo Digesto Italiano*, Vol. I, tomo II, pp. 823 y ss.

Guillaume WEISZBERG (2003), *Le raisonnable en Droit du Commerce International*, tesis doctoral consultable en <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/Reasonableness.html> (última consulta 13 de enero de 2010).

Michael WILL (1987), "Artículo 50", en *VVAA, Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*, (edited by Cesare Massimo BIANCA y Michael Joachim BONELL), Giuffrè, Milano, pp. 368 y ss.

Simon WHITTAKER (2005), *Liability for products. English law, French law, and European harmonization*, Oxford University Press.

Simon WHITTAKER (2008), *The "Draft Common Frame of Reference". An Assessment*, commissioned by the Ministry of Justice, United Kingdom, mimeo.

Tabla de jurisprudencia citada

Sentencias de Tribunales españoles

<i>Tribunal, Sala y Fecha</i>	<i>Ar.</i>	<i>Magistrado Ponente</i>	<i>Partes</i>
STS, 1ª, 10.3.1986	RJ 1168	Jaime de Castro García	D. Domingo L. A. y D. Antonio Domingo, D. José Manuel y D. Álvaro Eduardo L. A. G. c. "Compañía Mercantil Anónima Corporación B., S. A."
STS, 1ª, 30.5.1987	RJ 3852	Ramón López Vilas	Carlos S. G. c. "Centrales Lecheras E., S. A."
STS, 1ª, 10.11.1988	RJ 8427	Eduardo Fernández-Cid de Temes	Eulogio G. D c. Félix S. M.,
STS, 1ª, 10.12.1992	RJ 1200	Alfonso Villagómez Rodil	"Villa Rosa, S.A" c. Carlos L.M. y María Isabel C.P.
STS, 1ª, 15.11.1993	RJ 9097	Pedro González Poveda	"Inonsa, S.A." c. José M. M. y Victoria M. S.
STS, 1ª, 19.6.1995	RJ 5322	Alfonso Villagómez Rodil	"Copalma" c. Benigno Arnaldo R. P. y Josefina H. P
STS, 1ª, 1.9.2006	RJ 6065	Francisco Marín Castán	"Mallorca Motor SA." c. "Patrimonios del Sol, S.A." y "Colomar Automóviles, S.A."
STS, 1ª, 14.12. 2006	RJ 9601	Alfonso Villagómez Rodil	"Smith And Peterson, S.L." c. Ángel Jesús y doña Marcelina
STS, sección única, 1ª, 4.7.2003	RJ 4325	Jesús Corbal Fernández	D. Clemente c. "San Francisco sl.e. de artes graficas"
SAP Salamanca de 19.2.2001	JUR 137354	Francisco Javier Cambón García	"Comunidad de propietarios del edificio Atenea" c. José Manuel F. G. y Julio G. G.

Sentencias de Tribunales extranjeros

<i>País, Tribunal y fecha</i>	<i>Referencia</i>	<i>Partes</i>
Francia		
<i>Cour de Cassation Civ.</i> , 3ª, 1.12.1995 (4 arrêts)	en <i>JCP</i> 1996, II, 22565, p. 33 con notas de GHESTIN y JÉOL; en <i>Gaz. Pal.</i> , 1995, 1, 626 con nota de FONTBRESSIN; en <i>Defrénois</i> 1996, p. 747 con nota de DELEBEQUE, en <i>RTCiv</i> 1996, 153 con nota de MESTRE.	Société Cie française de téléphone Cofratel c/sté Bechtel France, SNC Le Montparnasse c/Sté GST-Alcatel Bretagne, SA Cie Atlantique de téléphone c/SA SUMACO; Vassali/Gagnaire
EEUU		
<i>R. Curtis Company v. Mathews</i> (1982)	653 P.2d. 1188	--
CISG		
<i>Oberlandesgericht Rostock</i> 10.10.2001	En alemán: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&d_o=case&id=906&step=Abstract ; en inglés: http://Cisgw3.law.pace.edu/cases/011010g1.html	Comprador alemán, vendedor francés