



Universidad de Chile
Facultad de Derecho
Departamento de Derecho Privado

LA REBAJA DE PRECIO

¿Un remedio útil frente al cumplimiento defectuoso de contratos?

Memoria para optar al grado de Licenciado en Ciencias
Jurídicas y Sociales

CRISTÓBAL JESÚS VALLEJOS GONZÁLEZ

Profesor Guía
ENRIQUE BARROS BOURIE

Santiago, 2023

RESUMEN

En esta memoria abordaré la pregunta por la utilidad de la rebaja de precio como remedio contractual. En primer lugar, analizaré las fuentes históricas y comparadas de los mecanismos de rebaja de precio y el debate sobre su generalización. En segundo lugar, propondré una concepción de la rebaja de precio como remedio contractual, para definir el método mediante el cual se debe calcular el precio rebajado. Defenderé la adopción de un método relativo por oposición a uno absoluto. En tercer lugar, compararé la rebaja de precio así entendida con otras acciones del derecho de contratos, para determinar si cumplen o no la misma función, y mi respuesta será negativa. Finalmente, estudiaré la rebaja de precio regulada en la compraventa y en el arrendamiento en Chile. Concluiré que la rebaja de precio es un remedio útil frente a un cumplimiento defectuoso del deudor, que el acreedor debe o desea conservar, permitiendo adecuar su propia prestación a la prestación defectuosa recibida.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
I. LA REBAJA DE PRECIO COMO REMEDIO CONTRACTUAL	3
1. Un panorama desconcertante	3
2. El “casco histórico” de la rebaja de precio	4
3. ¿Una acción de rebaja de precio, varios mecanismos o la <i>actio quanti minoris</i> ?	8
4. El debate sobre su generalización	10
II. SUPUESTO Y OPERACIÓN DE LA REBAJA DE PRECIO	14
1. El incumplimiento contractual	14
2. La rebaja de precio y su método de cálculo	15
3. La rebaja de precio como reformulación del acuerdo original	18
4. El momento en que debe calcularse la diferencia de valor	21
III. LA REBAJA DE PRECIO Y OTRAS ACCIONES CONTRACTUALES	25
1. Planteamiento del problema	25
2. La indemnización de perjuicios	26
3. La resolución o terminación parcial del contrato	32
4. La excepción de contrato no cumplido	38
IV. LA REBAJA DE PRECIO EN LA COMPRAVENTA	43
1. El contrato de compraventa	43
2. Remedios contractuales en la compraventa	44
3. El fragmentario régimen de rebaja de precio	49
4. ¿Camino hacia la uniformidad?	52
V. LA REBAJA DE RENTA EN EL ARRENDAMIENTO DE COSAS	54
1. El contrato de arrendamiento	54
2. Remedios contractuales en el arrendamiento de cosas	55
3. El supuesto de hecho de la rebaja de renta en el arrendamiento	61
CONCLUSIONES	71
TABLA DE CITAS	75
BIBLIOGRAFÍA	77

La opinión de aquellos que creen que debemos recibir los resultados sintéticos de la ilustración europea, dispensándonos del examen de sus títulos, dispensándonos del proceder analítico, único medio de adquirir verdaderos conocimientos, no encontrará muchos sufragios en la Universidad.

Andrés Bello. *Discurso pronunciado en la instalación de la Universidad de Chile*. 1843.

INTRODUCCIÓN

La rebaja de precio es una materia poco tratada en nuestro derecho de contratos. Sin embargo, hay quienes proponen su reconocimiento como remedio contractual expreso y con alcance general, replicando algunas tendencias que se desarrollan en el derecho comparado.

En esta memoria no buscaré tomar partido en favor ni en contra de ese reconocimiento, sino que me centraré en una pregunta previa cuya respuesta debe servir de base para ese futuro debate: ¿qué utilidad puede prestar la acción de rebaja de precio?

La tesis que defenderé es que la acción de rebaja de precio es útil para el acreedor allí donde existe un cumplimiento defectuoso de parte del deudor, pero que el acreedor desea o debe conservar. En ese supuesto, la rebaja de precio es una herramienta que permite reformular la prestación del acreedor, adecuándola al cumplimiento defectuoso del deudor, para mantener el equilibrio relativo alcanzado en el acuerdo.

Para sostener esta tesis, dividiré esta memoria en cinco capítulos. En el Capítulo I presentaré una breve introducción a la rebaja de precio como remedio contractual, su historia, las discusiones que la rodean en el derecho comparado y su situación a nivel de textos normativos en Chile. En el Capítulo II abordaré la pregunta por el concepto y el método de cálculo de rebaja de precio, sosteniendo que es un método relativo –por oposición a uno absoluto– el único que es conceptualmente acorde con los objetivos de este remedio. En el Capítulo III abordaré la pregunta por la utilidad de la rebaja de precio desde una perspectiva práctica, con la siguiente pregunta: ¿su función puede ser cumplida por alguno de los otros remedios que reconoce el derecho nacional en beneficio del acreedor? Mi respuesta será negativa, aunque observaré que una comprensión inadecuada de su función, difundida en la jurisprudencia nacional,

impide distinguir la rebaja de precio de la acción indemnizatoria. En el Capítulo IV abandonaré la parte general del derecho de contratos para avanzar hacia su parte especial, indagando los distintos supuestos de la rebaja de precio en la compraventa. Por último, en el Capítulo V, el mismo análisis recaerá sobre el contrato de arrendamiento, el otro gran caso en que nuestro Código Civil reconoce la rebaja de precio como remedio contractual.

Finalmente, una prevención debe ser leída antes de comenzar. Excede el alcance de mi memoria determinar si la utilidad de la acción de rebaja de precio, en los términos en que esa utilidad será explicada, justifica o no su reconocimiento expreso y con alcance general en Chile. Mi objetivo, mucho más modesto que ese, es contribuir a evitar que una nueva propuesta conceptual del derecho comparado, un nuevo resultado sintético de la ilustración de otras latitudes –el reconocimiento de una acción de rebaja de precio con alcance general– sea asimilado irreflexivamente en nuestro derecho. Examinar previamente la acción de rebaja de precio y sus problemas resulta imprescindible para juzgar la razonabilidad de extenderla a nuevos contratos.

I. LA REBAJA DE PRECIO COMO REMEDIO CONTRACTUAL

1. Un panorama desconcertante

En alguna ocasión, E. Allan Farnsworth, uno de los padres de la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, habría dicho sobre la rebaja de precio como remedio contractual que “no la entendemos, ni nos gusta”, explicando que para la delegación de los Estados Unidos que participó en la redacción de ese instrumento, su inclusión en la Convención de Viena fue solo un compromiso.¹

Y en efecto, por razones que tendré ocasión de revisar más adelante, para el derecho anglosajón la rebaja de precio como remedio contractual es algo extraño incluso a pesar de que, como rescataría John Honnold, la reducción de precios ante cumplimientos defectuosos de contratos era a la fecha una práctica mercantil muy común en los países del *common law*.²

La rebaja de precio tampoco es más fácil de conceptualizar en los países de la tradición civil continental. A pesar de que prácticamente todos los países de la tradición civil reconocen algún mecanismo de rebaja de precio como remedio especial o general frente al incumplimiento de un contrato, los grandes problemas expuestos a lo largo de este trabajo mostrarán que este remedio está lejos de gozar de la uniformidad y la interiorización que sí puede predicarse de otras instituciones del derecho de contratos.

Lo desconcertante de este panorama obliga a comenzar esta tesis con un capítulo introductorio, que analice en términos generales la historia y la forma en que la rebaja

¹ Referencia en Peter Schlechtriem, “Basic Structures and General Concepts of the CISG as Models for a Harmonisation of the Law of Obligations”. *Jurídica Internacional* X, 2005, 34.

² John Honnold, “Buyer’s Right of Rejection – A Study in the Impact of Codification Upon a Commercial Problem”, *University of Pennsylvania Law Review* 97, 1949, 457-481, citado en Peter Schlechtriem, “Basic Structures”, 34.

de precio ha sido y debe ser entendida. Y tal como sucede con la mayoría de las instituciones del derecho privado moderno, los orígenes de la rebaja de precio se hallan muy atrás en el tiempo, en Roma.

2. El “casco histórico” de la rebaja de precio

Como bien es sabido, Roma conoció una acción de rebaja de precio llamada *actio quanti minoris*, regulada por los Ediles curules y restringida en un inicio solo a la compraventa de esclavos y de ciertos animales, que permitía al comprador rebajar del precio un monto proporcional a la diferencia entre lo que el esclavo o el animal realmente valían y lo que valdrían de haber estado libres de defectos o de haber tenido las calidades prometidas por el vendedor.³

Esta *actio quanti minoris* romana es la referencia obligada de toda discusión sobre la rebaja de precio como remedio contractual, en gran medida gracias a su generalización ocurrida en los tiempos de Justiniano.⁴ Sin embargo, aunque la *actio quanti minoris* y la actual acción de rebaja de precio en general son miradas como equivalentes, el derecho romano conoció otros mecanismos de rebaja de precio en la compraventa y en otros contratos, aunque esos mecanismos no siempre fueron sistematizados mediante fórmulas generales, como sí ocurrió con las acciones edilicias.

Así, en la compraventa romana el comprador podía recuperar parte del precio no solo en casos de defectos o falta de calidades de la cosa vendida, sino también en casos de evicción⁵ o a través de mecanismos de rebaja de precio cuyos rastros siguen existiendo en el derecho contemporáneo: por ejemplo, si la superficie de una finca comprada era inferior a la superficie declarada.⁶ Y también podía reclamar los daños

³ Reinhard Zimmermann. *The Law of Obligations. Roman Foundations of the Civilian Tradition*. (Cape Town: Juta & Co. Ltda., 1992), 318; Alejandro Guzmán Brito. *Derecho Privado Romano*. Tomo II. (Santiago: Editorial Jurídica de Chile, 2010), 149-150.

⁴ Sobre la generalización de la *actio quanti minoris*, Zimmermann. *The Law of Obligations*, 322. Otros autores sostienen, en cambio, que la generalización de la *actio quanti minoris* es anterior a la recopilación de Justiniano y que fue conducida por vía jurisprudencial. Al respecto, Henri Vincent. *Le Droit des Édiles*. (París: Recueil Sirey, 1921), 69 y ss.

⁵ Con todo, el alcance de la protección contra la evicción y sus efectos no están claros. Zimmermann. *The Law of Obligations*, 296.

⁶ Ello de acuerdo con la *actio de modo agri*, previa *lex mancipatio dicta*, que decayó desde los tiempos de Justiniano. No hay claridad sobre si esta acción procedía solamente cuando el terreno de la finca era

provenientes de la falta de declaración (dolosa) del vendedor sobre algún defecto de la cosa, y los daños provenientes de la declaración de que la cosa poseía ciertas características o estaba libre de ciertos defectos, si ello no correspondía a la realidad; en ambos casos, a través de la *actio empti* y con la buena fe como justificación.⁷ Con el tiempo, la *actio empti* amplió su rango de aplicación más allá de los casos de dolo del vendedor, confundiéndose con las acciones edilicias y en especial con la *actio quanti minoris*, pues se registran casos en que la *actio empti* fue utilizada para obtener también una reducción del precio y no solo una indemnización de daños.⁸ De esa manera, incluso en la compraventa romana había mecanismos de reducción de precio distintos de la *actio quanti minoris*.

Por otro lado, en el arrendamiento de cosas romano (*locatio conductio rei*), el arrendatario podía valerse de la *actio conducti* para rebajar la renta o para reclamar daños en casos de incumplimiento del arrendador.⁹ Esa acción cubría una gran cantidad de supuestos, por ejemplo, casos de defectos de la cosa, casos en que la cosa era evicta por un tercero y –según algunos– también casos de expropiación por autoridad pública.¹⁰ Por lo tanto, en el derecho romano había mecanismos de rebaja de precio en contratos distintos de la compraventa y, por lo mismo, bastante lejanos de la *actio quanti minoris* clásicamente identificada con este remedio.

Por lo demás, en el arrendamiento regía la regla de *periculum locatoris* (el riesgo es del arrendador), lo que marcaba una importante diferencia con la compraventa, en que regía la regla *periculum est emptoris* (el riesgo es del comprador).¹¹ En consecuencia, el arrendatario también podía ejercer la *actio conducti* para rebajar la renta si no podía

inferior al prometido o si también procedía cuando otras características esperadas de la finca no se cumplían, aunque lo primero es más probable. Zimmermann. *The Law of Obligations*, 308.

⁷ Zimmermann. *The Law of Obligations*, 308 y ss.

⁸ La investigación contemporánea en derecho romano muestra que la *actio empti* fue de hecho ejercida en supuestos mucho más variados que lo que se creía tradicionalmente, es decir, que no estaba restringida solo a hipótesis de dolo. La explicación parece ser que los principios de las acciones edilicias permearon el *ius civile* desde muy temprano. Véase Zimmermann. *The Law of Obligations*, 320 y ss.

⁹ Zimmermann. *The Law of Obligations*, 360-361; Guzmán Brito. *Derecho Privado Romano*, 161-162.

¹⁰ Zimmermann. *The Law of Obligations*, 362-364.

¹¹ Aunque cabe notar que no es pacífica la cuestión de la distribución de riesgos en la compraventa durante la época clásica del derecho romano. Sobre la regla *periculum locatoris*, Zimmermann. *The Law of Obligations*, 369. Sobre la regla *periculum est emptoris*, que regía al menos desde tiempos de Justiniano, Zimmermann. *The Law of Obligations*, 281 y ss.

gozar de la cosa por una fuerza mayor no imputable a ninguna de las partes. Ello diferenciaba esa rebaja de precio con las de la compraventa y la *actio quanti minoris*, sin perjuicio de que el arrendador no debía asumir todos los incidentes que impidieran el goce de la cosa, pues no está totalmente claro qué riesgos en específico pertenecían al arrendador y cuáles, por el contrario, pertenecían al arrendatario.¹²

También, en la última época clásica se introdujo la *remissio mercedis*, institución imperial que eximía total o parcialmente del pago de la renta al arrendatario en ciertos supuestos en que no pudiera gozar de la cosa arrendada, pero dejaba latente el derecho del arrendador a cobrar esas rentas en caso de que el supuesto alegado desapareciera. Típicamente, se trataba de la situación de un arrendamiento de predio agrícola, en que por causas no imputables a las partes el arrendatario perdía total o parcialmente su cosecha, de manera que en algún sentido –más económico que jurídico– no podía gozar de la cosa y se veía dificultado de pagar la renta. La *remissio mercedis* fue aplicada en casos muy diversos, por lo que no hay claridad sobre si se trataba en realidad de una regla excepcional o si, por el contrario, no fue más que otra forma de aplicación del *periculum locatoris*. Esa ambigüedad se proyectó durante toda la Edad Media e incluso hasta los movimientos codificadores.¹³ Sea una institución excepcional u otra forma de aplicación del *periculum locatoris*, lo cierto es que no existió una institución equivalente en la compraventa romana. Ello marca otra diferencia entre los mecanismos de rebaja de precio del arrendamiento y la *actio quanti minoris* en el derecho romano.

Razonamientos similares se aplicaban en el derecho romano a propósito de los otros dos tipos de arrendamiento –el arrendamiento de obra o *locatio conductio operis*, y el arrendamiento de servicios o *locatio conductio operarum*–, aunque las obligaciones de las partes, la distribución de riesgos y, en consecuencia, las hipótesis en que se podía solicitar la rebaja de precio o renta, no eran exactamente iguales en los tres contratos.¹⁴ Todas esas diferencias revelan la casuística del contrato de arrendamiento en el derecho

¹² Al respecto, Zimmerman. *The Law of Obligations*, 369-374; Guzman Brito. *Derecho privado romano*, 163.

¹³ Sobre la *remissio mercedis*, Zimmerman. *The Law of Obligations*, 371-374.

¹⁴ Sobre la distribución de riesgos en estos dos contratos en el derecho romano, véase Zimmerman. *The Law of Obligations*, 384-386; 401-404; Guzmán Brito. *Derecho privado romano*, 169-173.

romano, que naturalmente impactó en la manera en que ese contrato se proyectó en el tiempo y se diferenció de la compraventa.

Esos dos contratos, la compraventa y el arrendamiento, con la gran variedad de remedios y las diferencias descritas, son los dos ámbitos que constituyeron el “casco histórico” de la rebaja de precio en la tradición civil continental, y así quedó plasmado en prácticamente todas las fuentes posteriores.

Entre ellas se cuenta, por ejemplo, la Glosa Ordinaria de Accursius (1182-1263), que en la compraventa se refirió tanto a la *actio empti* como a las acciones edilicias. Y aunque tanto la *actio empti* como la *actio quanti minoris* permitían obtener una reducción del precio ante defectos de la cosa, Accursius consideró que la primera debía reducir el precio hasta lo que el comprador habría pagado por la cosa de haber conocido el defecto, mientras la segunda lo haría hasta el valor de mercado de la cosa con ese defecto.¹⁵ Otros, por el contrario, optaron por unificar ambos regímenes.¹⁶

Es posible encontrar un esquema similar sobre la compraventa y el arrendamiento en las Siete Partidas de Alfonso X (1221-1284). Pero respecto de la *actio quanti minoris*, las Siete Partidas no ofrecieron un régimen unitario para tratar la responsabilidad del vendedor, sino un régimen fragmentado según la cosa objeto de cada contrato –por ejemplo, si se trataba de inmuebles, siervos, animales o bienes muebles–. Lo mismo ocurrió para la rebaja de renta del arrendamiento.¹⁷

En los siglos posteriores, la doctrina construyó una teoría general sobre el régimen fragmentado de las Siete Partidas. Así ocurrió con la Glosa de Gregorio López (1496-1560), que volvió equivalentes el supuesto de hecho de la *actio quanti minoris* y el de la acción redhibitoria propiamente dicha,¹⁸ pues el alcance y la eventual superposición de ambas acciones no estaba clara desde tiempos del derecho romano.¹⁹

¹⁵ Zimmermann. *The Law of Obligations*, 324.

¹⁶ Entre ellos, es importante señalar a Baldus. Zimmermann. *The Law of Obligations*, 324-325.

¹⁷ Al respecto, Antonio Morales, “El alcance protector de las acciones edilicias”. *Anuario de Derecho Civil* 33, 1980, 599-606.

¹⁸ Morales, “Acciones edilicias”, 599-606. Sobre el uso del concepto “acción redhibitoria propiamente dicha”, ver sección 2 del Capítulo IV.

¹⁹ Zimmermann. *The Law of Obligations*, 325-326.

Ese casco histórico de la rebaja de precio, delimitado por el derecho romano, seguido muy de cerca en los siglos posteriores y conformado por la compraventa y el arrendamiento, sirvió de base para el reconocimiento de estos mecanismos de rebaja de precio en las codificaciones decimonónicas de la tradición civil.²⁰

Entretanto, tal extenso desarrollo de la rebaja de precio estuvo ausente en el derecho anglosajón, porque en general no había antecedentes de algo equivalente a la *actio quanti minoris* en el derecho germánico.²¹ Y durante la evolución del derecho anglosajón, el lugar de este remedio fue ocupado por una acción de indemnización de perjuicios de alcance más general que en la tradición civil, que no requería probar la culpa para su procedencia.²²

Así entonces, la rebaja de precio como remedio contractual ha asumido formas muy distintas no solo en el compraventa, sino también en el arrendamiento, y esa configuración inicial de origen romano se ha proyectado hasta nuestros días en el marco de la tradición del derecho civil.

3. ¿Una acción de rebaja de precio, varios mecanismos o la *actio quanti minoris*?

Hasta ahora una sutil ambigüedad ha servido para desarrollar mi exposición: en ocasiones me he referido a la “acción de rebaja de precio”, pero en otras he utilizado la expresión “mecanismos de rebaja de precio”. Y también he empleado la expresión latina original de la edilia “*actio quanti minoris*”.

Con ello he querido preparar el camino para realizar una precisión que, aunque debería ser el punto de partida de cualquier análisis sobre la materia, suele pasar algo desapercibida: no existe una única acción de rebaja de precio. Ello quiere simplemente precisar que en la tradición histórica del derecho civil no existe una acción singular, con supuestos, plazos de prescripción y condiciones bien delimitados que permita a la parte de un contrato solicitar una reducción del precio. Lo que hay en nuestra tradición

²⁰ Reinhard Zimmermann y Nils Jansen. *Commentaries on European Contract Laws*. (Oxford: Oxford University Press, 2018), 1425.

²¹ Zimmermann. *The Law of Obligations*, 326.

²² Zimmermann y Jansen. *European Contract Laws*, 1425-1426.

son distintos mecanismos de rebaja de precio en diferentes contratos –e incluso mecanismos distintos dentro de un mismo tipo de contrato, como se mostró en la compraventa–; es decir, hay hipótesis variadas que dan origen al derecho para reducir el precio de un contrato, en condiciones también muy variadas.²³ Algunos de esos mecanismos fueron construidos por la costumbre o los precedentes judiciales, sin mucha sistematicidad. Otros fueron construidos mediante la legislación –hágase el contraste, por ejemplo, entre la rebaja de precio de la *actio quanti minoris* con los mecanismos del arrendamiento romano–. Y ese mismo panorama variado se plasmó en las codificaciones civiles, que retomaron el casco histórico proveniente desde Roma.

Así, aunque se suele afirmar que la acción de rebaja de precio ha sido prevista a propósito de la compraventa y del arrendamiento, en realidad ello es algo impreciso. No hay tal cosa como “la” acción de rebaja de precio en la tradición civil, sino solo distintos mecanismos que tienen como efecto la reducción del precio y que, mirados con algo de detalle, presentan diferencias importantes. Para referirme a ellos he decidido utilizar el concepto de “mecanismo”, pero bien podría haber hablado simplemente de reglas o normas cuya consecuencia es el derecho de una parte para reducir el precio de un contrato.²⁴

Por supuesto, lo anterior no implica que esos diferentes mecanismos, reglas o normas de rebaja de precio no compartan una misma racionalidad, ni que una vez descubierta esa racionalidad no puedan ser generalizados a través de una única acción de rebaja de precio, luego de eliminar los rasgos que se consideren accidentales. Pero esa acción de rebaja de precio única y singular, que pueda ser generalizada a todos los contratos, es un punto de llegada y no un punto de partida. Antes de generalizarla

²³ Aunque enfocado principalmente en el derecho belga, un análisis breve y muy esclarecedor sobre este punto fue realizado por Sanne Jansen. “La réduction du prix : remède d’adaptation d’un contrat – recommandations au législateur belge”. *Revue Générale de Droit Civil Belge*, 2016, 10, 538; y también por Patrick Wéry. “La réduction du prix dans les contrats à titre onéreux: une hypothèse loin d’être exceptionnelle” En *Questions spéciales en droit des contrats*, dirigido por J. F. Germain. Larcier: Bruxelles, 2010, 13-69.

²⁴ Esta misma falta de uniformidad se observa en la discusión comparada, por ejemplo, en francés. Mientras Jansen emplea la expresión “régimes du réduction du prix” (“regímenes de reducción de precio”) (“La réduction du prix”, 541), Patrick Wéry prefiere hablar de “hypothèses du réduction du prix” (“hipótesis de reducción de precio”) (“La réduction du prix dans les contrats à titre onéreux : une hypothèse loin d’être exceptionnelle”, 13-69).

habrá que construirla, revisando los variados mecanismos existentes y tomando una serie de decisiones sobre los supuestos y las condiciones en que pueda ser ejercida –y así ha ocurrido con los sistemas que han decidido su generalización, como se verá a lo largo de este trabajo–. Esa falta de uniformidad entre los mecanismos existentes es un gran problema para quienes proponen generalizar y aplicar en Chile, sin necesidad de reforma legal, una única acción de rebaja de precio para todos los contratos.²⁵

Solo a modo de introducción para lo que desarrollaré más adelante, hay dos materias que revelan importantes diferencias a la hora de comparar los mecanismos de rebaja de precio previstos en distintos contratos: por un lado, la necesidad o no de que el incumplimiento revista cierta gravedad para dar origen a ese remedio y, por otro lado, la posibilidad o no de aplicar ese remedio en caso de que el incumplimiento no sea culpable.²⁶ Esta desigualdad en los criterios, que ya ha sido advertida a propósito del derecho romano, aparecerá con nitidez al analizar los mecanismos de rebaja de precio del Código Civil chileno en los capítulos IV y V.

Así entonces, para mantener la claridad, en esta monografía utilizaré la expresión “*actio quanti minoris*” para referirme a la acción edilicia prevista en el derecho romano para la compraventa, según fue caracterizada en la sección anterior; la expresión “acción de rebaja de precio” para referirme a la recepción de la *actio quanti minoris* en los derechos posteriores; y la expresión “mecanismos de rebaja de precio” para designar todos los supuestos en que, cumplidas ciertas condiciones, una parte puede solicitar la rebaja del precio de un contrato. En el esquema que he propuesto, la acción de rebaja de precio, como heredera de la *actio quanti minoris*, será una especie dentro del género de mecanismos de rebaja de precio en contratos.

4. El debate sobre su generalización

En la segunda mitad del siglo XX, comenzó un intenso debate sobre las bondades que reportaría generalizar un mecanismo de rebaja de precio ante cumplimientos defectuosos para todos los tipos de contratos, es decir, construir un remedio de rebaja

²⁵ Dando cuenta de este problema en Bélgica, Jansen. “La réduction du prix”, 538 y ss.

²⁶ En este mismo sentido, Jansen. “La réduction du prix”, 538-539.

de precio de carácter autónomo y con alcance general, ubicado junto con las acciones resolutoria, indemnizatoria y –con menor unanimidad– de cumplimiento forzado.

A ambos lados del río Rin, en Europa, se erigieron dos soluciones distintas. Por un lado, desde la reforma del *Code Civil* francés en 2016, éste reconoce un mecanismo de rebaja de precio como remedio general aplicable a todos los casos de incumplimiento contractual.²⁷ Por el contrario, el BGB alemán mantiene los mecanismos de rebaja de precio según su casco histórico.²⁸ Por otro lado, los Países Bajos ofrecen una tercera vía: el BW reconoce una acción general de terminación parcial de contratos, que en los hechos se comportaría de forma muy similar a un remedio general de rebaja de precio.²⁹

Manteniéndose fiel a una tradición distinta, el Reino Unido solo ha admitido la acción de rebaja de precio desde finales del siglo XIX para algunas hipótesis de la compraventa,³⁰ mientras la indemnización de perjuicios sigue siendo el remedio por excelencia aplicable a los supuestos ocupados por la rebaja de precio en nuestra tradición.³¹

Esa misma falta de uniformidad se aprecia en los instrumentos de armonización. Mientras los PECL, los DCFR y los ACQP contemplan la rebaja de precio con alcance general,³² ella está ausente en los PICC.³³

²⁷ Al respecto, Sanne Jansen, “Price Reduction under the French Contract Law Reform”. En *The French Contract Law Reform: A Source of Inspiration?* Editado por Sanne Jansen y Sophie Stinjs. (Cambridge: Intersentia, 2016), 131-156.

²⁸ Véase sobre esta decisión, Reinhard Zimmerman. *The New German Law of Obligations: Historical and Comparative Perspectives*. (Oxford: Oxford University Press, 2005), 76.

²⁹ BW, art. 6:270.

³⁰ Zimmerman y Jansen. *European Contract Laws*, 1425-1426.

³¹ Al respecto, Jurgen Basdow, Klaus J. Hopt y Reinhard Zimmerman (eds.) *Max Planck Encyclopedia of European Private Law*. (Oxford: Oxford University Press, 2012), 1314. De hecho, como relatan Eric Bergsten y Anthony Miller, durante la redacción de la CISG abundaron las confusiones entre los juristas anglosajones en relación con la rebaja de precio, pues inicialmente la entendían solo como una especie de compensación que permitía al comprador rebajar del precio un monto por los daños derivados del incumplimiento contractual (“The Remedy of Reduction of Price”. *The American Journal of Comparative Law* 27, 1979, 255; 266 y ss.)

³² Las disposiciones relevantes son: PECL 9:401; DCFR III.3:601; y, ACQP 8:301.

³³ No están del todo claras las razones por las cuales los PICC no consideraron la rebaja de precio. Al respecto, Zimmerman y Jansen. *European Contract Laws*, 1426-1427.

En Latinoamérica, a diferencia de los derechos nacionales del subcontinente, el art. 96 del proyecto de PLDC contempla la rebaja de precio como un remedio de alcance general, aplicable a todo tipo de contratos frente a casos de cumplimiento imperfecto, indicando expresamente que su ejercicio es incompatible con la indemnización de perjuicios por el menor valor de la prestación.³⁴

Y por último, cabe observar también que el debate sobre la generalización de la rebaja de precio ha alcanzado un nuevo nivel en el derecho comparado: hay quienes proponen extenderla incluso a obligaciones no dinerarias, estableciendo una acción general de reducción de cumplimiento. Así lo reconocen los ACQP y los DCFR, ya citados.³⁵

Por otra parte, nuestro país mantiene la rebaja de precio confinada a los supuestos que delimitaron su casco histórico. El Código Civil chileno (CC) reconoce textualmente esos mecanismos para el contrato de compraventa (art. 1814 inc. 2°, 1832 inc. 2°, 1860 y 1868) y para el contrato de arrendamiento (art. 1928 inc. 2°, 1930 inc. 2° y 1932 inc. 2°). Además, el art. 19 de la Ley N°19.496, sobre protección de los derechos de los consumidores, la establece en favor del consumidor para algunos supuestos de incumplimiento del proveedor. Por último, el art. 50 de la CISG, derecho vigente en Chile desde 1990,³⁶ la establece para el caso en que las mercaderías entregadas no fueran conformes con el contrato.

Respecto a una eventual acción general de rebaja de precio, el informe que destacados juristas chilenos realizaron en 2014 para los PLDC fue elocuente: “Estas acciones con carácter general comienzan a divulgarse en Chile en el ámbito doctrinal, pero sin repercusiones prácticas en la jurisprudencia o en las convenciones”.³⁷ En términos generales, me parece que esa afirmación sigue correspondiendo con la

³⁴ Al respecto, Íñigo de la Maza, Carlos Pizarro y Álvaro Vidal (eds.) *Los Principios Latinoamericanos de Derecho de los Contratos*. (Madrid: Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado, 2017), 66-67.

³⁵ En específico sobre la *Reduction of Performance* de los ACQP, véase Fryderik Zoll, “The Remedies for Non-Performance in the System of the Acquis Group”. En *Common Frame of Reference and Existing EC Contract Law*, editado por Reiner Schulze. (Munich: Sellier. European Law Publishers, 2008), 197-200.

³⁶ Promulgada por el Decreto Supremo 544 de 31 de mayo de 1990.

³⁷ Claudia Bahamondes, Íñigo de la Maza, Carlos Pizarro y Álvaro Vidal. *Proyecto Principios Latinoamericanos de Derecho de los Contratos: Informe Chile*, 78.

realidad casi diez años después, sin perjuicio de que esta no es una materia totalmente descuidada en nuestro derecho, como bien lo reflejan los trabajos de Pamela Prado.³⁸

Antes de entrar de lleno al debate sobre la eventual utilidad de la rebaja de precio en el derecho chileno, en el capítulo siguiente buscaré construir un concepto aplicable a todos los mecanismos de rebaja de precio descritos en esta introducción, que tendrá como consecuencia la defensa de un método de cálculo relativo de la rebaja de precio.

³⁸ Al respecto, aunque volveré sobre sus obras en los capítulos siguientes, véase cronológicamente: Pamela Prado. “La rebaja de precio como remedio contractual en el derecho chileno: Una aproximación”. En *Estudios de Derecho Civil VIII*, coordinado por Carmen Domínguez, Joel González, Marcelo Barrientos y Juan Goldberg. (Santiago: Legal Publishing, 2013) [libro electrónico]; “La rebaja de precio: Un mecanismo corrector a las cláusulas abusivas”. En *Cuadernos de Análisis Jurídico. Colección Derecho Privado VIII*, coordinado por Francisca Barrientos. (Santiago: Ediciones Universidad Diego Portales, 2014), 217-229; “Sobre el método de cálculo de la acción *quanti minoris*”. En *Estudios de Derecho Civil IX*, coordinado por Susan Turner y Juan Varas. (Santiago: Legal Publishing, 2014), 409-425; y, “La cuantificación de la rebaja de precio”. *Ius et Praxis* 21, 2015, 617-650.

II. SUPUESTO Y OPERACIÓN DE LA REBAJA DE PRECIO

1. El incumplimiento contractual

Como fue adelantado, mi tesis central en esta memoria es que la rebaja de precio es un remedio contractual que persigue mantener el equilibrio entre las prestaciones recíprocas del contrato frente a un cumplimiento defectuoso del deudor, sea o no imputable a él, que tiene como resultado una prestación de valor inferior a la del cumplimiento prometido –ambas medidas en el momento en que esa prestación se ejecutó–, y que el acreedor desea aceptar o debe conservar.

El objetivo de este segundo capítulo es justificar esa definición que, aunque proviene de la recepción de la *actio quanti minoris* romana en el derecho contemporáneo, a mi juicio sirve para racionalizar, explicar y aplicar todos los mecanismos de rebaja de precio descritos en el capítulo anterior. En consecuencia, ese concepto puede ser una manera de construir un remedio general de rebaja de precio uniforme que, como fue explicado, no existe todavía en nuestro derecho.

El supuesto de hecho de la rebaja de precio como remedio contractual es, pues, un cumplimiento defectuoso por parte del deudor. Y el cumplimiento defectuoso, en términos generales, se refiere a la hipótesis en la cual el deudor ha llevado a cabo actos para cumplir su obligación contractual, pero esa prestación real no coincide o no se ajusta a la prevista al constituirse la obligación. Esa hipótesis se diferencia de la “no-prestación”, esto es, de aquella en que el deudor no ha realizado ningún acto dirigido a poner en práctica la prestación comprometida, según una clásica distinción defendida, entre otros, por Luis Díez-Picazo y Antonio Gullón.³⁹

³⁹ Luis Díez-Picazo y Antonio Gullón. *Sistema de Derecho Civil*. Vol. II. 6º Edición. (Madrid: Editorial Technos, 1989), 203.

Aunque conceptualmente la distinción parece clara, en la práctica es bastante compleja. Jones y Schlectriem, sistematizando los tipos de incumplimiento en la tradición del derecho civil, ubican el cumplimiento imperfecto en un tercer grupo junto con el incumplimiento de obligaciones secundarias y el *anticipatory breach*, cuya única característica común es que son distintos a los otros dos grupos: el incumplimiento por imposibilidad y el retardo en el cumplimiento.⁴⁰ La distinción entre cumplimiento imperfecto y la “no-prestación” parece no coincidir con esa sistematización.

El CC chileno tampoco trata sistemáticamente el incumplimiento contractual. Por eso, la clasificación más utilizada en nuestro país se ha construido a partir de la indemnización de perjuicios del art. 1556 CC, que distingue entre no haber cumplido la obligación, haberla cumplido imperfectamente y haber retardado su cumplimiento.⁴¹ Asimismo, el supuesto de la acción de rebaja de precio en la CISG es que el vendedor haya entregado mercaderías que “no fueran conformes al contrato” (art. 50), lo que es precisamente una hipótesis de cumplimiento imperfecto de la compraventa.

Por lo tanto, por estar conforme con los principales planteamientos del derecho nacional, en este trabajo asumiré la noción propuesta por Díez-Picazo: entenderé que existe cumplimiento defectuoso allí donde el deudor ha realizado una prestación que no se ajusta con la prestación comprometida en el contrato; es decir, donde solo ha cumplido imperfectamente su obligación. Ese cumplimiento defectuoso es el supuesto en que el acreedor tendrá como opción la rebaja de precio para readecuar su propia obligación a la prestación real recibida, manteniendo el equilibrio del acuerdo.

2. La rebaja de precio y su método de cálculo

Pero, ¿cómo debería operar la rebaja de precio? En otras palabras, ¿cómo se puede calcular la reducción del precio que debe ser realizada en virtud de este remedio? Esta

⁴⁰ Gareth Jones y Peter Schlectriem. “Breach of Contract”. En *International Encyclopedia of Comparative Law*. Vol. II, t. 2, editado por Brill Nijhoff. (Lovaina/Boston: Mohr Siebeck/Brill Nijhoff, 2008), 91.

⁴¹ Íñigo de la Maza. “El régimen de los cumplimientos defectuosos en la compraventa”. En *Estudios de Derecho de Contratos*, editado por Íñigo de la Maza y Álvaro Vidal. (Santiago: Thomson Reuters, 2018) [libro electrónico], §2. En el mismo sentido, René Abeliuk. *Las Obligaciones*. 2º Edición. Tomo II. (Santiago: Thomson Reuters, 2014) [libro electrónico], §861.

cuestión ha sido planteada antes en nuestro derecho, pero estimo que no ha sido formulada muy claramente.

Ante todo, considero que dos preguntas deben ser tratadas por separado. La primera pregunta es: ¿cuál debe ser –conceptualmente– el método de cálculo de la rebaja de precio como remedio contractual? Y la segunda es: respondido lo anterior, ¿cuáles son los medios de prueba idóneos para acreditar cada uno de los valores que ese método de cálculo necesita? Esta última interrogante admite muchas respuestas, según el sistema probatorio que rija en un determinado derecho. Ello va a definir, por ejemplo, el valor que se asigne a la prueba pericial. Lo relevante para esta memoria, sin embargo, es la primera pregunta, que conviene analizar con mucha más detención.⁴²

Respecto de ella, pienso que solo es adecuado para la aplicación de este remedio un método de cálculo relativo, que busque reformular el acuerdo original rebajando el precio de manera proporcional a la diferencia de valor de mercado entre la prestación prometida y la prestación realizada. Ello supone descartar la aplicación de métodos absolutos u objetivos, que son aquellos que rebajan el precio del contrato en un monto equivalente a la diferencia de valor de mercado entre la prestación prometida y la realizada, o a la diferencia entre el precio del contrato y el valor de mercado de la

⁴² Lo relevante de separar ambas preguntas es evitar los errores que su confusión puede causar. Por ejemplo, Pamela Prado clasificó los sistemas de cálculo de la acción de rebaja de precio en tres grandes grupos: los que no contemplan un sistema, los que recurren al cálculo de expertos o peritos, y los que incorporan un método de cálculo matemático. Dentro de este último grupo, Prado distinguió entre aquellos sistemas que aluden a la diferencia de valor verificada al momento de la realización de la prestación y aquellos que lo hacen al momento de la celebración del contrato (“La cuantificación de la rebaja de precio”, 631, 635-638). La misma clasificación fue presentada en Prado. “Sobre el método de cálculo de la acción *quanti minoris*”, 412 y ss. El problema de esa clasificación, como muestro en esta sección, es que confunde dos preguntas que deben ser tratadas por separado: la pregunta por el método conceptualmente adecuado para la rebaja de precio y la pregunta por los medios de prueba idóneos para acreditar cada uno de los valores que ese método requiere. Separadas ambas cuestiones, todo indica que los dos últimos grupos de métodos de cálculo clasificados por Prado no son excluyentes entre sí, pues responden preguntas distintas. El método matemático o aritmético responde la primera pregunta, mientras el de expertos o peritos responde la segunda. Un sistema matemático o aritmético puede recurrir al peritaje para probar cada uno de los valores que necesita para su operación, y el perito es en sí mismo incapaz de realizar cualquier labor sin al menos presuponer un sistema conceptual sobre la rebaja de precio que guíe su pericia. Por ello, en realidad no existe la pretendida línea divisoria entre las dos últimas categorías, quedando solo dos grandes grupos –de los tres iniciales–: aquellos sistemas que tienen un método regulado y aquellos que no lo tienen. La clasificación no es esclarecedora.

prestación realizada. Una argumentación para defender este punto será expuesta en la sección siguiente.

Dentro de ese mismo grupo de métodos de cálculo relativos, existe una diferencia fundamental entre dos métodos, a saber, aquellos que aluden a la diferencia de valor verificada al momento de realizar la prestación y aquellos que prefieren el momento de celebración del contrato, lo que en mi opinión constituye la división esencial entre mecanismos de rebaja de precio. Ello es confirmado al observar las tendencias en el derecho comparado, pues dentro de esta última subclasificación, la CISG es un ejemplo del primer grupo, mientras el BGB es un ejemplo del segundo.⁴³

Así, como ha explicado Prado en nuestro medio, para calcular la rebaja de precio en el BGB se debe “multiplicar el valor real de la cosa, por el precio acordado y dividirlo por el valor que la cosa habría tenido de no ser defectuosa”.⁴⁴ Por otro lado, en la CISG necesitamos “multiplicar el valor del bien no conforme por el precio estipulado, y luego dividir ese valor por el monto del valor del bien conforme”.⁴⁵ Aunque ambas operaciones parecen idénticas, hay entre ellas una diferencia fundamental: en la primera, el valor de la cosa que se debe considerar es aquel que tenía al momento de celebrar el contrato; por el contrario, en la segunda, el valor relevante es el que existe al realizar efectivamente la prestación defectuosa. Ambos sistemas pueden dar resultados muy distintos, por ejemplo, si el valor de mercado de las prestaciones ha variado entre la celebración del contrato y su cumplimiento imperfecto.⁴⁶ Hacia el final de este capítulo volveré sobre la divergencia en torno al momento en que la diferencia de valor debe ser calculada.

⁴³ Prado. “La cuantificación de la rebaja de precio”, 648. Según el art. 50 CISG, “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”. Por el contrario, según la sección 441 (3) BGB, “[...] el precio de la compraventa será reducido en la proporción que el valor de la cosa libre de defectos habría, al momento de celebrar el contrato, tenido con el valor real” [traducción propia].

⁴⁴ Prado. “La cuantificación de la rebaja de precio”, 636; citando a Basil Markensius, Hannes Unberath y Angus Johnston. *The German Law of Contract*. (Oxford: Hart Publishing, 2006), 510.

⁴⁵ Prado. “La cuantificación de la rebaja de precio”, 638.

⁴⁶ Prado, 637.

En suma, cualquiera sea el momento que se adopte para determinar la proporción que aplicada al precio dará como resultado el monto de la reducción, los sistemas relativos comparten un principio fundamental: la rebaja de precio es una reformulación del acuerdo original y no una mera diferencia entre los valores reales u objetivos de las prestaciones. Esa es la concepción que me parece más adecuada, por las razones que expondré a continuación.

3. La rebaja de precio como reformulación del acuerdo original

Así, en su concepción más lúcida, la rebaja de precio busca la reformulación del contrato original frente al cumplimiento defectuoso de una de las partes, para mantener el equilibrio relativo del acuerdo alcanzado por ellas.⁴⁷ Por eso, algunos se refieren a este remedio como un derecho a la ejecución parcial del contrato.⁴⁸

Esta comprensión tampoco es intuitiva, por lo que vale la pena una detención más pausada sobre ella. Para eso, un buen punto de partida es el caso *S.A. Oil & Fat Industries v. Park Rynie Whaling Co., Ltd.*, fallado por la antigua *Appellate Division* de Sudáfrica y que debe su fama a un comentado artículo de G. A. Mulligan, muy citado hasta el presente en prácticamente todas las discusiones sobre la rebaja de precio como remedio contractual.⁴⁹

En síntesis, las partes habían suscrito una compraventa sobre casi 470 libras de aceite de ballena. Pero en lugar de ello, el vendedor entregó una mezcla de aceite de ballena y aceite de esperma. Sin mediar negligencia, el comprador no descubrió el aceite de esperma hasta que había combinado una parte de él con otras sustancias.

⁴⁷ En este sentido, Bergsten y Miller. "Reduction of Price", 274; Prado. "Sobre el método de cálculo en la acción *quanti minoris*", 419. Incluso, Ernst Rabel ya sostenía que "la antigua acción, *actio quanti minoris*, para la reducción del precio, es presentada en su mejor forma bajo un 'cálculo relativo'" [traducción propia] ("The Hague Conferece", 66). En el marco de este estudio, los únicos ejemplos encontrados de sistemas que no siguen un método de cálculo relativo provienen del derecho anglosajón: el derecho inglés y el *Uniform Commercial Code*, lo que es fácilmente explicable por su confusión con la acción indemnizatoria, según discutiré en el capítulo siguiente. Al respecto, Alfredo Ferrante. *La reducción del precio en la compraventa*. (Cizur Menor: Thomson Reuters-Aranzadi, 2013) [libro electrónico].

⁴⁸ Ferrante, *La reducción del precio en la compraventa*.

⁴⁹ George Mulligan. "Quanti minoris than what?" *The South African Law Journal* 70, 1953, 111-144.

Cuando el vendedor lo demandó por el no pago del precio, el comprador alegó la rescisión de la venta. En subsidio, pidió la reducción del precio al “valor real” de las libras de aceite que no habían sido combinadas con otras sustancias. Conjuntamente, demandó los daños por el incumplimiento del contrato.

Por razones que no vale la pena explicar, la *Appellate Division* rechazó el reclamo por la rescisión de la venta. Luego, aplicando el estándar invocado por el demandado, le concedió una rebaja del precio del contrato hasta el “valor real” de la cosa vendida.

Como explica Mulligan, la aplicación de este estándar del “valor real” de la cosa vendida no solo implicó un cambio de la forma en que se calculaba la rebaja de precio de la *actio quanti minoris* romana, sino también –e inadvertidamente, según se suele presumir– una confusión muy importante sobre su fundamento.⁵⁰

En efecto, lo definitorio para la *actio quanti minoris* romana –y por ello también para nuestra contemporánea acción de rebaja de precio– no es solo el “valor real” de la prestación realizada como cumplimiento imperfecto del contrato, sino especialmente el valor que esa prestación tendría para el acreedor. Ello pues la acción de rebaja de precio pretende reafirmar y readecuar el acuerdo contractual en el evento de que ocurra un cumplimiento defectuoso, de manera que la nueva prestación debe ser valorada necesariamente a la luz del contrato.

Por eso, en *S.A. Oil & Fat Industries v. Park Rynie Whaling Co., Ltd.*, lo definitorio no debía ser el “valor real” del aceite entregado por el vendedor, sino el valor que ese aceite habría tenido para el comprador, y esa valoración se debía determinar a partir del propio acuerdo alcanzado en el contrato.

Un caso límite ilustrará muy bien lo anterior: alguien compra por \$5.000.000 un auto cuyo valor de mercado parecía ser de \$4.000.000, pero luego encuentra un pequeño defecto tal que su “valor real”, su valor de mercado, es de \$3.900.000. ¿Es justo permitir que el comprador solicite la rebaja de precio hasta llegar a los \$3.900.000, si el precio original del contrato fue de \$5.000.000? La injusticia de esa solución, que

⁵⁰ Mulligan. “*Quanti Minoris* than what?”, 142. Sobre las fuentes históricas del método de cálculo de la *actio quanti minoris* romana, véase Mulligan, 133 y ss.

resultaría de aplicar el estándar del “valor real” del famoso caso *S.A. Oil & Fat Industries v. Park Rynie Whaling Co., Ltd.*, parece evidente.⁵¹

De ahí que la acción de rebaja de precio no adopte un método de cálculo absoluto, como sería rebajar el precio en un monto igual a la diferencia entre el “valor real” de la prestación realizada y el “valor real” de la prestación prometida, o a la diferencia absoluta entre el precio y el “valor real” de la prestación realizada,⁵² sino un método de cálculo relativo: la proporción que existe entre los valores de la prestación real y de la prestación prometida, aplicada al precio del contrato, dará como resultado el monto de la rebaja.

Así, otra vez a modo de ilustración, si alguien compra un auto por \$10.000.000, que al momento de la entrega tendría un valor de mercado de \$15.000.000, pero que por un defecto tiene en verdad un valor de \$12.000.000, ¿cuál sería el monto de la rebaja? La respuesta es simple: la diferencia proporcional entre el valor de la prestación prometida y la prestación realizada es de 20%. El 20% del precio pagado (\$10.000.000) equivale a \$2.000.000. Ese es el monto de la rebaja.⁵³

Aclarado el principio que explica el método de cálculo de la acción de rebaja de precio, abordaré ahora una discusión que ya fue esbozada: ¿qué valores deberían ser considerados para calcular la proporción que, aplicada al precio, dará como resultado el monto de la rebaja? ¿Los valores de las prestaciones al momento de celebrar el contrato o al momento de cumplirlo defectuosamente?

⁵¹ Un ejemplo muy similar fue dado por Mulligan, 142.

⁵² Ferrante denomina a estos sistemas absolutos como “métodos de resta” (*La reducción del precio en la compraventa*).

⁵³ Para más ejemplos sobre la rebaja de precio en distintos escenarios hipotéticos, véase Bergsten y Miller. “Reduction of Price”, 260 y ss.; pero con una prevención: este comentario de Bergsten y Miller fue realizado sobre una predecesora de la CISG, la *Uniform Law on the International Sale of Goods* o ULIS de 1964, que en su artículo 46 –actual artículo 50 CISG– adoptaba el método de cálculo del BGB para la acción de rebaja de precio, esto es, la proporción aplicable al precio era la diferencia entre el valor de la cosa prometida y el valor de la cosa entregada medidos al momento de celebrar el contrato. Por el contrario, como se explicó, la CISG adopta un método de cálculo que se refiere al momento de la entrega del bien defectuoso. Una breve explicación de esta modificación se realiza en la sección siguiente.

4. El momento en que debe calcularse la diferencia de valor

Como fue adelantado, el BGB y la CISG –replicada por el proyecto de PLDC– divergen en cuanto al momento en que fijan los valores para determinar la rebaja de precio: mientras el primero lo hace al momento de celebrar el contrato, la segunda lo aplaza hasta la época del cumplimiento imperfecto.⁵⁴

Aunque una somera revisión del derecho comparado mostrará que al menos en los derechos nacionales europeos el momento elegido no es totalmente pacífico, la tendencia mayoritaria es seguir el sistema de la CISG.⁵⁵

A mi juicio, la discusión sobre el momento relevante para la reducción del precio refleja más bien consideraciones de índole práctica, pues en ambos casos se adopta un método de cálculo relativo que tiene como principio base, según fue argumentado, la pretensión de reformular el acuerdo relativo original.

Así, a favor del sistema de la CISG se suele afirmar que es más fácil determinar el valor de las prestaciones al momento de su ejecución imperfecta que al momento de la celebración del contrato y que, en realidad, el valor de la prestación imperfecta es totalmente irrelevante para el acreedor al momento de celebrar el contrato, pues su interés es que se ejecute la prestación en el momento posterior prometido, por lo que el valor anterior a ese momento no debería ser decisivo tampoco para el ejercicio de una acción de rebaja de precio.⁵⁶

La *Uniform Law on the International Sale of Goods* (ULIS) de 1964, predecesora de la CISG, en su entonces artículo 46 –actual art. 50 CISG–, establecía que la rebaja de precio se calcularía sobre el valor que los bienes tenían al momento de la celebración del

⁵⁴ Véase nota 43.

⁵⁵ Así, el método del §441(3) BGB es seguido por el §932 ABGB, el art. 498 del Código Civil de Serbia y el art. 478 del Código Civil de Eslovenia (Sandra Fišer, “Calculation of Price Reduction in International Sale of Goods Contracts”. *Lexomica* 9, 2017, 115). Por otro lado, para un listado de los numerosos sistemas e instrumentos que siguen el método de la CISG, véase Alfredo Ferrante. “¿Es correcta la elección del método de cálculo de la reducción del precio en los Principios Latinoamericanos de Contratos?” *Revista Chilena de Derecho Privado* 22, 2014, 21 y ss. El art. 1223 del *Code Civil* francés no toma una postura sobre este tema, sino que lo deja entregado al desarrollo jurisprudencial. Al respecto, Sanne Jansen, “Price Reduction”, 152.

⁵⁶ En este sentido, aunque específicamente para la compraventa, Sandra Fišer, “Calculation of Price Reduction”, 116.

contrato. Una propuesta de la delegación de Noruega sugirió cambiarlo al “momento de la entrega”, entre otras cosas, por una razón muy simple y práctica: así se utilizaría los mismos montos numéricos en la acción de rebaja de precio y en la acción de indemnización de perjuicios, todos calculados al momento de la entrega de la cosa.⁵⁷ John Honnold, representante de la delegación de los Estados Unidos, apoyó esta modificación pues eso haría más consistente este remedio y simplificaría su tarea de explicarlo a los abogados de su país.⁵⁸

Pero también se ha dado una razón sustantiva en nuestro derecho para privilegiar el momento de la ejecución de la prestación por sobre el de la celebración del contrato. Según esta posición, defendida por Prado: “[desde el momento de realización de la prestación] el acreedor hace suyas las ventajas que el contrato le proporciona, y es solo desde ese momento que el mismo acreedor puede juzgar si el cumplimiento ha sido imperfecto”.⁵⁹

De acuerdo con este argumento, la rebaja de precio así calculada implicaría una distribución de riesgos más justa, pues solo al momento de realizar la prestación el riesgo de los beneficios del contrato debería ser trasladado al acreedor, de manera que el valor anterior de las prestaciones no debería ser relevante para él. Por supuesto, esta tesis se aparta de la regla romana *periculum est emptoris* (el peligro es del comprador) y se acerca más a la regla *periculum locatoris* (el peligro es del arrendador), lo que parece ser la tendencia en el derecho comparado. Así, el riesgo posterior a la celebración del contrato y previo a la ejecución de las prestaciones debería pertenecer naturalmente al deudor y no al acreedor, de manera que el acreedor solo adquiere los beneficios del contrato una vez que las prestaciones se ejecutan y no con su sola celebración. Ello pues

⁵⁷ Véase “Article 50”. En *Summary Records of Meetings of the First Committee*. 23rd meeting. 1980 Vienna Diplomatic Conference [recurso electrónico].

⁵⁸ “Article 50”. Según la anécdota referida al inicio de esta memoria, la dificultad de explicar este remedio a sus compatriotas era un problema muy importante para John Honnold.

⁵⁹ Prado. “La cuantificación de la rebaja de precio”, 648. Texto entre corchetes añadido.

lo prometido es una prestación y no su valor: los cambios en el valor futuro de las prestaciones no deberían afectar su eficacia obligatoria, salvo en casos excepcionales.⁶⁰

Defendiendo la tesis contraria y criticando la modificación de la CISG, que pasó a utilizar los mismos valores para la rebaja de precio y para la indemnización de daños, se ha argumentado que esa modificación hizo que la rebaja de precio se asemeje cada vez más a una acción indemnizatoria. Aunque no llegaría a igualarse con ella, considerar la diferencia de valor al momento de realizar la prestación la haría menos consistente con su objetivo inicial, que es actualizar el acuerdo relativo original entre las partes, por lo que sería preferible adoptar el momento de celebración del contrato.⁶¹

Sin embargo, pienso que ambas posiciones sobre el momento en que se debe medir la diferencia de valor comparten la misma idea de base: la acción de rebaja de precio es una herramienta para reformular el acuerdo relativo original. Por razones prácticas, no obstante, el momento de realizar la prestación parece ser más conveniente, con cargo al argumento levantado por la delegación de Noruega, respaldado por la de los Estados Unidos y que se plasmó en la CISG.

La discusión sustantiva parece estar, no obstante, en la pregunta previa por el momento en que el riesgo y los beneficios del contrato deben ser trasladados del deudor al acreedor. Aunque excede el marco de este trabajo responder esa complicada materia, considero que la tendencia actual y lo más razonable es que el riesgo del cambio de valor de la prestación se traslade al acreedor solo cuando ella se ejecuta, y aceptada esa posición, la diferencia de valor entre las prestaciones para efectos de la rebaja de precio debería ser medida al momento en que esas prestaciones se ejecutaron. Lo prometido por las partes fue una prestación y no su valor, de modo que el acreedor no tiene un derecho sobre ese valor, ni le deberían afectar los cambios que él sufra.

Lo anterior no elimina la posibilidad, por cierto, de que la respuesta a la pregunta sobre el momento del cálculo varíe según los distintos mecanismos de rebaja de precio y los distintos contratos, si se considera que debe ser observada una distinta regulación

⁶⁰ En este sentido, Enrique Barros. "Criterios de riesgos en materia contractual. Un contrapunto con la responsabilidad extracontractual". En *Derecho de Daños*, editado por Enrique Barros, María Paz García y Antonio Morales. Madrid: Fundación Coloquio Jurídico Europeo, 2009, 154.

⁶¹ Sanne Jansen, "Price Reduction", 152-153.

de la transferencia del riesgo de las prestaciones –hágase nuevamente el contraste entre la compraventa y el arrendamiento en nuestro derecho–. El punto central, empero, es que la pregunta por el momento del cálculo está ligada inexorablemente al momento en que el riesgo de las prestaciones y los beneficios del contrato deben ser trasladados al acreedor. En ello acierta la tesis de Prado.

Delimitados el concepto y los elementos centrales que la acción de rebaja de precio necesita para funcionar, en el siguiente capítulo compararé esa operación con los tres remedios contractuales que eventualmente podrían sustituirla en la protección del interés del acreedor: la indemnización de perjuicios, la resolución o terminación parcial del contrato, y la excepción de contrato no cumplido.

III. LA REBAJA DE PRECIO Y OTRAS ACCIONES CONTRACTUALES

1. Planteamiento del problema

La rebaja de precio ha sido asimilada muchas veces a otras acciones contractuales que cumplirían una función equivalente en la defensa del interés del acreedor. Se ha observado que sus efectos podrían ser semejantes a la indemnización de perjuicios, a la resolución o terminación del contrato y a la excepción de contrato no cumplido.⁶²

El objetivo de este capítulo será poner a prueba esa supuesta equivalencia, para determinar qué lugar queda –si es que queda alguno– para la acción de rebaja de precio como remedio contractual en nuestro derecho. La pregunta que guiará el análisis será: ¿qué solución añade la rebaja de precio en relación con los otros remedios contractuales? En otras palabras, considerando el anárquico desarrollo histórico de los remedios contractuales, ¿cuál es la lógica y la justificación de la rebaja de precio que la distinguen del resto de acciones contractuales?⁶³

En mi perspectiva y con cargo a los argumentos expuestos en el capítulo anterior, el problema que está detrás de la rebaja de precio y que la diferencia de otros remedios es el siguiente: habiendo un cumplimiento defectuoso por parte del deudor, sea o no imputable a él, que tiene como resultado una prestación de valor inferior a la del cumplimiento prometido, pero que el acreedor desea aceptar o debe conservar, ¿cómo

⁶² Piia Kalamees y Karin Sein, “Should Price Reduction be Recognized as a Separate Contractual Remedy?”. *Juridica Internacional* XX, 2013, 52-53.

⁶³ Sobre este método al analizar remedios contractuales, Enrique Barros, “Finalidad y alcance de las acciones y los remedios contractuales”. En *Estudios de Derecho Civil III*, editado por Alejandro Guzmán Brito. (Santiago: Legal Publishing, 2007), 406-409.

mantener el equilibrio entre las prestaciones recíprocas?⁶⁴ Como argumentaré en este capítulo, ninguna de las otras acciones contractuales reconocidas en nuestro derecho cumple esa misma función.

2. La indemnización de perjuicios

2.1 Concepto y función

En nuestro derecho, la indemnización de perjuicios ha sido caracterizada en el ámbito de los contratos como aquella obligación que consiste en reparar los daños ocasionados por el incumplimiento de una obligación contractual preexistente.⁶⁵ Esa obligación es esencialmente resarcitoria, por lo que la existencia del daño es su fundamento y su límite.⁶⁶

Dos temas ocupan la discusión contemporánea sobre la indemnización de perjuicios en nuestro derecho: su “naturaleza jurídica”, esto es, si se trata solo de un cumplimiento por equivalencia del contrato o de una nueva obligación, y la posibilidad de demandar la indemnización de perjuicios de forma autónoma, es decir, separada del ejercicio del remedio resolutorio y del cumplimiento específico.⁶⁷

Aunque es difícil conceptualizar la acción indemnizatoria sin referencia a ambos temas, en este trabajo solo trataré una materia específica, para efectos de comparar esta acción con los mecanismos de rebaja de precio: la posibilidad de demandar el “daño intrínseco” producido por el incumplimiento de un contrato.

Como bien es sabido, la distinción entre daño intrínseco, que comprende el valor de la prestación, y daño extrínseco, que comprende todos los otros daños, encuentra su

⁶⁴ Sobre la rebaja de precio como mecanismo para mantener el equilibrio del contrato, Bergsten y Miller, “Reduction of Price”, 274; Ulrich Magnus, “Remedies: Damages, Price Reduction, Avoidance, Mitigation, and Preservation”. En *International Sales Law: A Global Challenge*, editado por Larry A. DiMatteo. (Cambridge: Cambridge University Press, 2014), 277; y, Schlechtriem, “Basic Structures”, 34; Pamela Prado. “La rebaja de precio como remedio contractual en el derecho chileno”.

⁶⁵ En este sentido, Hugo Cárdenas y Ricardo Reveco. *Remedios Contractuales*. (Santiago: Thomson Reuters, 2018), 333 y ss.; Abeliuk. *Las Obligaciones*, §883; Sergio Gatica. *Aspectos de la indemnización de perjuicios por incumplimiento del contrato*. (Santiago: Editorial Jurídica de Chile, 1959), 13.

⁶⁶ Cárdenas y Reveco. *Remedios Contractuales*, 375-376; Abeliuk. *Las Obligaciones*, §893.

⁶⁷ Para una síntesis de ambas discusiones, Cárdenas y Reveco. *Remedios Contractuales*, 377 y ss.

origen en el Digesto y fue recogida por Pothier en su Tratado de las Obligaciones.⁶⁸ En nuestro derecho hay quienes utilizan esa distinción para sostener que, en realidad, la reparación del daño intrínseco ante un incumplimiento contractual no sería una genuina indemnización de perjuicios, sino solo una especie de cumplimiento en equivalencia.⁶⁹ En contra del carácter concluyente de esa distinción se suele afirmar que el art. 1678 CC entiende que el precio del contrato es parte de los perjuicios indemnizables.⁷⁰

Aunque esa discusión conceptual es sumamente compleja y en algún nivel podría tener consecuencias importantes, para continuar el argumento de esta memoria es suficiente convenir en lo siguiente: en Chile, la tendencia jurisprudencial y doctrinal avanza en la senda de permitir que el acreedor insatisfecho demande la indemnización de perjuicios de manera autónoma, y una de las partidas que podría demandar es el “daño intrínseco”, esto es, el daño que consiste en el valor de la prestación incumplida, sea que constituya dogmáticamente cumplimiento en equivalencia o indemnización de daños propiamente tal.

Un ejemplo ilustrará mejor esta posibilidad. Se trata de *Contreras con Castillo*, fallado por la Corte de Apelaciones de Santiago en noviembre de 2021.⁷¹ En resumen, las partes pactaron lo que la Corte calificó como un arrendamiento de obra: la arrendadora, dueña de un camión, lo entregó a la arrendataria para que ella trabajara

⁶⁸ Robert Pothier. *Tratado de las obligaciones*. (México: Tribunal Superior del D.F., 2002 [1761]), 91 y ss.

⁶⁹ Para una síntesis de este problema, véase Cárdenas y Reveco. *Remedios Contractuales*, 378 y ss., rechazando que el pago del “daño intrínseco” sea un cumplimiento en equivalencia. La tesis de que el pago del valor de la prestación constituye cumplimiento en equivalencia puede ser reconducida hasta el clásico artículo de Jorge Baraona, “Responsabilidad contractual y factores de imputación de daños: Apuntes para una relectura en clave objetiva”. *Revista Chilena de Derecho* 24, 1997, 159 y ss.

⁷⁰ Patricia López. “La autonomía de la indemnización de daños en la jurisprudencia nacional reciente: ¿Un cambio de paradigma?”. *Revista Chilena de Derecho Privado* 23, 2014, 159-160. La tesis de que el valor de la prestación es parte de los perjuicios indemnizables es seguida por la influyente doctrina española, como Díez-Picazo. *Sistema de Derecho Civil*, 226 y ss. Defendiendo esta postura en Chile, véase, por ejemplo, Álvaro Vidal. “¿Cumplimiento en equivalencia o indemnización de daños?”. En *Cumplimiento específico y ejecución forzada del contrato*, editado por Álvaro Vidal y Rodrigo Momberg. (Valparaíso: Ediciones Universitarias de Valparaíso, 2018), 287 y ss.

⁷¹ *Contreras con Castillo*. Corte de Apelaciones de Santiago, rol 7.469-2019, 4 de noviembre de 2021.

en reparar unas fallas que impedían su buen funcionamiento.⁷² Luego de realizar las reparaciones encargadas, la arrendataria estacionó el camión fuera de su taller, donde fue robado por terceros. De mutuo acuerdo las partes resolvieron el contrato, surgiendo, en opinión de la Corte, una obligación de la arrendataria de restituir el camión a la arrendadora. Como no era posible cumplir esa obligación, pues el camión se encontraba perdido, la Corte condenó a la arrendataria al pago de un preciso daño emergente, el daño intrínseco, que era equivalente al valor pecuniario de la prestación incumplida; en este caso, ese daño es el valor en dinero del camión que debía ser restituido,⁷³ y para esa condena no fue necesario acreditar que el robo fue producto de dolo o culpa de la arrendataria.

2.2 Contraste con la acción de rebaja de precio

Pues bien, de buenas a primeras la indemnización autónoma del daño intrínseco parece ser funcionalmente equivalente a la acción de rebaja de precio, al menos en el marco del cumplimiento defectuoso de un contrato. Si un contrato es imperfectamente cumplido, entonces el acreedor insatisfecho podría demandar, por la vía de la indemnización de perjuicios, el pago del daño intrínseco que constituiría el saldo de la prestación, esto es, la diferencia de valor entre el cumplimiento prometido y el cumplimiento efectivo. Si el precio todavía no es totalmente pagado, la sentencia condenatoria extinguiría por compensación el saldo restante; y si ya fue pagado, entonces la sentencia daría al acreedor un título para exigir el pago de la indemnización, lo que en la práctica sería equivalente a recuperar parte del precio.

No obstante, en el derecho comparado se ha insistido en que ambas acciones difieren en que mientras la indemnización de perjuicios requiere –según quienes

⁷² El capítulo final de esta memoria trata específicamente el contrato de arrendamiento. Para comprender mejor este caso, puede resultar útil leer la introducción de ese capítulo con explicaciones sobre el *locatio conductio* romano, en las páginas 54 y ss.

⁷³ Sostuvo la Corte que: “el *damnum circa rem* o daño intrínseco tiene un funcionamiento distinto de los demás daños patrimoniales (daño emergente y lucro cesante, denominados *extra rem* o extrínsecos), según el cual no depende para su existencia y cálculo de las vicisitudes de la posterior inexecución del contrato; pues, consiste simplemente en la estimación que forma parte de la ley del contrato [...]” (*Contreras con Castillo*, c. 14°).

defienden esta posición- que se verifique la culpa del deudor, tal requisito no es necesario para ejercer la acción de rebaja de precio.⁷⁴

Hay, sin embargo, otra diferencia fundamental entre ambas acciones, que al ser expuesta explicará el esmero con el que este punto fue tratado en el capítulo II. Como fue argumentado allí, el monto final en que el precio debe ser reducido en virtud de la rebaja de precio no es igual a la diferencia de valor entre el cumplimiento prometido y el cumplimiento efectivo, sino que esa diferencia de valor dará lugar a una proporción que, aplicada al precio, determinará el monto preciso de la rebaja.⁷⁵

Teniendo eso en cuenta, la diferencia entre ambas acciones se explica fácilmente, pues ellas cumplen funciones radicalmente distintas. En efecto, parte del daño sufrido por el acreedor será la diferencia de valor entre lo que él debería haber recibido de haberse realizado idealmente la prestación –el cumplimiento prometido del contrato– y el valor de la prestación que de hecho recibió –el cumplimiento imperfecto–. La acción indemnizatoria saldará esa injusticia y pondrá al acreedor en la posición en la que estaría de no mediar el incumplimiento del deudor. La rebaja de precio, por el contrario, no pretende reponer al acreedor en esa posición ideal de cumplimiento del contrato, sino que, aceptando o debiendo aceptar el cumplimiento imperfecto del deudor, este remedio reformulará la propia prestación del acreedor para resguardar el equilibrio relativo del acuerdo.⁷⁶

⁷⁴ Kalamees y Sein, “Price Reduction”, 53-55. Durante la discusión de la CISG, Ernst Rabel ya daba cuenta de la diferencia sobre la necesidad de culpa del deudor entre la rebaja de precio y la indemnización de perjuicios (“The Hague Conference on the Unification of Sales Law”. *American Journal of Comparative Law*, 1952, 65-66); así también, Fernando Pantaleón, “Las nuevas bases de la responsabilidad contractual”. *Anuario de Derecho Civil* 46, 1993, 1724 y 1736; y Ferrante. *La reducción del precio en la compraventa*. Sin embargo, conviene notar que el requisito de culpa para la indemnización de perjuicios no es pacífico ni en Chile ni en el extranjero. A propósito de la distinción entre obligaciones de medios y de resultado, y la consecuencia que de ello se sigue para determinar si la culpa es requisito de la acción indemnizatoria, véase Pablo Letelier. “La conveniencia de restringir las consecuencias de la distinción entre obligaciones de medios y resultado sobre la función y prueba de la culpa del deudor”. *Revista Chilena de Derecho Privado* 29, 2017, 140 y ss. Para una revisión del derecho comparado, Zimmermann y Jansen. *Commentaries on European Contract Laws*, 1432 y ss.

⁷⁵ Además de las referencias del capítulo II, véase también Bergsten y Miller, “Reduction of Price”, 259; y, Zimmermann y Jansen. *European Contract Laws*, 1426-1427.

⁷⁶ En sentido similar, Ferrante. *La reducción del precio en la compraventa*.

Lamentablemente, esta comprensión de los mecanismos de rebaja de precio, que es la correcta a mi juicio, no ha tenido repercusión en la jurisprudencia nacional. Siguiendo una comprensión casi intuitiva,⁷⁷ extrañamente cercana a la comprensión del derecho anglosajón, la Corte Suprema ha entendido sistemáticamente que la acción de rebaja de precio, al menos en la compraventa, es una acción indemnizatoria que solo se diferencia de la acción general de indemnización de perjuicios por su carácter limitado, esto es, porque el único daño que reparará será el menor valor de la prestación, el daño intrínseco.⁷⁸ Gran parte de la utilidad de la rebaja de precio se pierde con esa comprensión.

Otra vez, un caso ejemplificará este punto. Se trata de *Eólica CJR Wind Chile con Sodimac S.A.*, fallado recientemente por la Corte Suprema.⁷⁹ En síntesis, las partes suscribieron un contrato en que Wind Chile compraba a Sodimac más de 37.000 kg de un adhesivo Grout con ciertas características, que se emplearía en la construcción del Parque Eólico Tal Tal, por poco más de \$18.200.000. Sin embargo, Sodimac entregó un adhesivo de menor resistencia que no servía para el propósito requerido por Wind Chile, lo que la obligó a adquirir otro producto en Alemania. Dada la urgencia y una serie de sobrecostos que debió asumir, Wind Chile terminó pagando casi \$200.000.000 por el producto.

Wind Chile dedujo una acción de rebaja de precio de la compraventa, según los art. 1857 y 1858 CC, solicitando que el precio del contrato sea rebajado en un 99%, esto es, en poco más de \$18.000.000. Conjuntamente dedujo una acción indemnizatoria por el daño emergente, el lucro cesante y el daño moral, aunque en el juicio solo logró

⁷⁷ Compartiendo esta comprensión intuitiva, Alejandro Guzmán Brito afirma que la acción de rebaja de precio en la compraventa constituye un régimen de responsabilidad objetiva y que “no hay duda que la rebaja del precio, que es su único objeto, cumple una función indemnizatoria del vicio con que le llegó la cosa al comprador [...] únicamente se trata de un preciso y acotado daño emergente, consistente en el vicio mismo, que se refleja en una indemnización también precisa y acotada” (“Sobre la relación entre las acciones de saneamiento de los vicios redhibitorios y las acciones comunes de indemnización, con especial referencia a su prescripción”. *Revista Chilena de Derecho Privado* 9, 2007, 101-105).

⁷⁸ Recientemente, y recopilando una lista de fallos anteriores, véase *Eólica CJR Wind Chile con Sodimac S.A.* Corte Suprema, rol 9.737-2019, 24 de marzo de 2021, c. 11°.

⁷⁹ Con más jurisprudencia, véase Prado. “La rebaja de precio como remedio contractual”.

probar el daño emergente que consistía en los casi \$200.000.000 de la adquisición del producto en Alemania y otros \$36.000.000 adicionales.

La acción de rebaja de precio fue rechazada por los jueces de fondo, por considerar que estaba prescrita, pero la acción indemnizatoria fue acogida. La pregunta que llega hasta la Corte Suprema es: si la acción de rebaja de precio está prescrita, ¿no debería estarlo también la acción indemnizatoria? La Corte respondió negativamente, pues aun cuando la acción de rebaja de precio tenga naturaleza indemnizatoria, sostuvo la Corte, la acción de indemnización de perjuicios como remedio general es autónoma y su prescripción se rige por las reglas generales.⁸⁰ Así, la Corte no solo pasó por alto la precisa función que cumple la acción de rebaja de precio como forma de resguardar el equilibrio relativo del contrato, pues la equiparó con una acción indemnizatoria, sino que también la puso en competencia con un remedio general que tiene un plazo de prescripción cinco veces superior. En esos términos, ninguna utilidad puede prestar la acción de rebaja de precio.

En un comentario a esta sentencia, se observó acertadamente que ejercer la acción de rebaja de precio en el caso descrito tenía muy poco sentido, pues si la cosa entregada carecía de todo valor, entonces el acreedor no tenía ningún interés en conservarla.⁸¹ Por lo tanto, tampoco tenía interés en readecuar su prestación al cumplimiento defectuoso. La acción de rebaja de precio sería útil solo en caso de que la prestación realizada tuviera algún valor. Este comentario confirma la tesis que he sostenido en este trabajo:

⁸⁰ Sostuvo la Corte: “Una interpretación armónica e integral de tales disposiciones [los artículos 1861, 1865 y 1867 CC] lleva a entender que la acción resolutoria es propiamente redhibitoria y la rebaja de precio (*quanti minoris* o *aestimatoria*) integra la indemnizatoria, pues en última instancia –declarado el derecho– significa que, aplicando el modo de extinguir las obligaciones denominado compensación, podrá importar una rebaja del precio, pero su objeto no queda limitado únicamente a dicha forma de indemnización. Por aplicación de las reglas generales y de la compensación, la rebaja de precio opera por vía de consecuencia, sin perjuicio que por una estimación de la entidad de los vicios, pueda pedirse directa y únicamente dicha rebaja” (*Eólica CJR Wind Chile con Sodimac S.A.*, c. 11°; texto entre corchetes añadido). Luego repite: “En efecto, las acciones indemnizatorias que no tengan por objeto la rebaja del precio –que en sí constituye también constituye una indemnización [sic]–, el plazo está definido por las reglas generales; es decir, tres años para su carácter ejecutivo y dos más como ordinarias” (c. 13°).

⁸¹ María Ithurria y Javier Rodríguez. “Vicios redhibitorios y la acción indemnizatoria por impericia profesional del artículo 1861”. *Revista Chilena de Derecho Privado* 36, 2021, 235. Se trata de un ejemplo real en que la acción de rebaja de precio se usó para intentar reducir el precio del contrato a cero, según comentaré a continuación. Véase la sección 3.2 en este mismo capítulo.

la acción de rebaja de precio tiene un espacio de utilidad allí donde el acreedor desea o debe conservar la prestación defectuosa. Sin embargo, una postura como esta necesita distinguir las distintas funciones que cumplen la acción de rebaja de precio y la acción indemnizatoria, cuestión que la Corte omitió.

En síntesis, frente a un mismo escenario –esto es, el cumplimiento defectuoso de un contrato– la acción indemnizatoria y la acción de rebaja de precio proponen caminos muy distintos: la primera pondrá al acreedor en la posición en la que estaría de haberse cumplido el contrato, mientras la segunda readecuará la prestación del acreedor a la prestación de su contraparte, aceptando el cumplimiento imperfecto y manteniendo el equilibrio relativo del acuerdo. Se trata, por lo tanto, de soluciones distintas, lo que prueba la utilidad de la rebaja de precio como remedio para proteger el interés del acreedor. No obstante, la jurisprudencia sistemáticamente ha entendido este remedio solo como un tipo de acción indemnizatoria –al menos en la compraventa–, lo que en la práctica implica privarla de toda utilidad.

3. La resolución o terminación parcial del contrato

3.1 Concepto y función

Según su comprensión actual, la resolución por incumplimiento es un remedio que permite al acreedor, además de extinguir sus obligaciones pendientes en el contrato, colocar su relación jurídica con el deudor en una “fase de liquidación”.⁸² Por eso, junto con el efecto extintivo que tradicionalmente se asocia al remedio resolutorio –como una especie de excepción a la fuerza obligatoria de los contratos–, este remedio tiene otra consecuencia de gran importancia: su efecto restitutorio.⁸³

Por un lado, el efecto extintivo del remedio resolutorio ha sido frecuentemente asociado al de una condición resolutoria especial, la condición resolutoria tácita (art.

⁸² Juan Ignacio Contardo. *Indemnización y resolución por incumplimiento*. (Santiago: Thomson Reuters, 2015) [libro electrónico].

⁸³ Contardo. *Indemnización y resolución por incumplimiento*.

1489 CC),⁸⁴ aunque las teorías que se han esbozado para explicar su fundamento no resultan del todo satisfactorias.⁸⁵ Una comprensión práctica requiere enfocarse más en sus efectos para la defensa del interés del acreedor que en las teorías que explican su racionalidad, para compararla con los mecanismos de rebaja de precio. Ese efecto práctico es permitir al acreedor desligarse del contrato, evitar la pérdida de la contraprestación y volver al mercado a buscar otras formas más adecuadas de satisfacer su interés.⁸⁶ Con su ejercicio, el acreedor prescinde de una relación contractual que fracasó, para buscar la obtención de sus objetivos a través de otros medios.

Desde esta perspectiva, por sí solo el efecto extintivo de la resolución puede no ser suficiente para satisfacer el interés del acreedor, como en los casos en que alguna de las partes ha pagado cualquiera de sus obligaciones en el contrato. En ese evento, la resolución generará también obligaciones restitutorias en la medida en que sea necesario para corregir eventuales desequilibrios patrimoniales. Esas obligaciones reciben su explicación principal en evitar que el acreedor se empobrezca con el incumplimiento contractual del deudor, mientras éste se enriquece.⁸⁷ Una comprensión tradicional, sin embargo, asocia estas obligaciones restitutorias al supuesto efecto retroactivo de la resolución; es decir, tal como sucede con la nulidad, con el ejercicio del remedio resolutorio “es como si el contrato nunca hubiere existido”,⁸⁸ por lo que recibirían aplicación las reglas sobre restituciones mutuas reguladas a propósito de la

⁸⁴ Por ejemplo, Abeliuk. *Las Obligaciones*, §606; Arturo Alessandri. *De los Contratos*. (Santiago: Ediar-ConoSur, 1988), 195. La explicación de su efecto extintivo se realiza a partir de la referencia al art. 1567 N°9 CC, que prevé como modo de extinguir las obligaciones “el evento de la condición resolutoria”.

⁸⁵ Véase una completa reseña con estas teorías y sus críticas en Contardo. *Indemnización y resolución por incumplimiento*.

⁸⁶ Contardo. De manera similar, Barros. “Remedios contractuales”, 419.

⁸⁷ Con una explicación a partir del principio de enriquecimiento injustificado, véase Claudia Mejías, “Una revisión crítica de los efectos de la resolución por incumplimiento y una propuesta de solución”. *Ius et Praxis*, 22, 2016, 307. En un sentido similar, Contardo sostiene que “su función, entonces, es reintegrativa de la prestación pagada, evitando que el deudor se enriquezca por su incumplimiento contractual” (*Indemnización y resolución por incumplimiento*).

⁸⁸ Jorge López Santa María y Fabián Elorriaga. *Los Contratos. Parte General*. 6° Edición. (Santiago: Thomson Reuters, 2017) [libro electrónico], §92. En el mismo sentido, la Excma. Corte Suprema ha fallado que “una vez declarada, la condición resolutoria produce efectos retroactivos, volviendo a las partes al estado jurídico en el que se encontraban previo a contratar, como si no hubiesen convenido” (*Saleh con Álvarez*, rol 1958-2010, 13 de junio de 2011, c. 8°), citando la doctrina de Luis Claro Solar.

acción reivindicatoria (art. 904 y ss. CC). Pero dos argumentos decisivos se han esgrimido en contra de esta comprensión tradicional: las obligaciones restitutorias son siempre eventuales, pues dependen de que se haya realizado el pago de alguna obligación, y fundamentalmente, algunos efectos del contrato persisten frente al incumplimiento pese al ejercicio de este remedio, por ejemplo, las cláusulas penales y las cláusulas limitativas de responsabilidad.⁸⁹

Por otro lado, se suele afirmar que solo un incumplimiento significativo, grave o esencial del deudor da derecho al acreedor a ejercer el remedio resolutorio. Si se cumple el requisito de esencialidad, que atiende al interés del acreedor, entonces para efectos de la resolución será indiferente que el incumplimiento se deba a una ejecución parcial, defectuosa o extemporánea de la obligación contractual.⁹⁰

Así entonces, el remedio resolutorio procede ante incumplimientos significativos, graves o esenciales del deudor, extinguiendo las obligaciones pendientes y generando obligaciones restitutorias únicamente si ello es necesario para corregir desequilibrios patrimoniales cuando alguna de las partes cumplió alguna de sus obligaciones.

3.2 Contraste con la acción de rebaja de precio

Tal como sucedía con la acción indemnizatoria, de buenas a primeras el remedio resolutorio parece ser funcionalmente equivalente a la acción de rebaja de precio, al menos en los casos en que el incumplimiento reviste cierta gravedad.⁹¹

⁸⁹ Rodrigo Momberg y Carlos Pizarro. “Las restituciones consecutivas a la nulidad o resolución en los contratos de bienes muebles”. *Ius et Praxis* 24, 2018, 334. En el mismo sentido, Mejías. “Una revisión crítica”, 298.

⁹⁰ Barros. “Remedios contractuales”, 423. En sentido similar, López y Elorriaga. *Los Contratos*, §92; Abeliuk. *Las Obligaciones*, §593; y, Contardo. *Indemnización y resolución por incumplimiento*.

⁹¹ Kalamees y Sein diferencian ambas acciones precisamente porque mientras la resolución requiere que el incumplimiento revista cierta gravedad, la acción de rebaja de precio no (“Price Reduction”, 55-58). Sin embargo, este argumento no resulta convincente pues no es pacífico que la acción de rebaja de precio no incluya un requisito de gravedad. De hecho, conocida es la diferencia de opinión entre Domat y Pothier acerca de la gravedad que debe tener el vicio de la cosa para permitir al acreedor ejercer la *actio quanti minoris*, y las consecuencias que ello ha tenido para la jurisprudencia posterior. Al respecto, José de Berda, “La falta de armonía entre la tipificación del vicio redhibitorio y los remedios jurídicos con que cuenta el comprador de una cosa defectuosa”. *Anuario de Derecho Civil* 55, 2002, 641-658; y también, Prado. “Sobre el método de cálculo en la acción *quanti minoris*”, 420-423.

Si el deudor cumple defectuosamente su obligación, satisfaciéndose el requisito de esencialidad o gravedad, el acreedor podría ejercer el remedio resolutorio para extinguir su obligación de pagar el precio o para recuperar el precio ya pagado; en este último caso, surgiría para el deudor una obligación restitutoria. Se ha sostenido que el remedio resolutorio es equivalente, en este sentido, a una acción de rebaja de precio que iguala el precio del contrato a cero.⁹²

Sin embargo, las diferencias entre ambas acciones aparecerían cuando lo que se mira son las eventuales obligaciones restitutorias del acreedor. Así, a diferencia del remedio resolutorio, la acción de rebaja de precio nunca generaría tales obligaciones en beneficio del deudor incumplidor. Como prueba de ello se ha ofrecido el mismo caso límite: si el valor real de la prestación que ejecutó el deudor incumplidor tiene un valor igual a cero, entonces el precio sería reducido a cero.⁹³ Nada adeudaría el acreedor al deudor, de manera que si ha pagado todo o parte del precio, el deudor deberá restituirlo íntegramente. Pero el acreedor nada deberá restituir al deudor, pues éste no puede tener interés en que se le restituya una prestación sin valor. Por eso, se ha sostenido, uno no puede concluir que la reducción del precio a cero es cierto tipo de resolución, pues ésta generaría obligaciones restitutorias incluso si la prestación tiene un valor igual a cero.⁹⁴

Con todo, este argumento surgido en el derecho comparado no puede ser trasladado al derecho chileno. Como fue expuesto antes, el remedio resolutorio en Chile solo generará obligaciones restitutorias en la medida en que sea necesario para corregir un desequilibrio patrimonial entre las partes; por lo tanto, si la prestación ejecutada por el deudor no tiene valor alguno, entonces será indiferente quién en definitiva se quede con ella. Ni el interés del deudor ni el interés del acreedor justificarán un desplazamiento patrimonial mediante obligaciones restitutorias en caso

⁹² Sosteniendo esta posición, Bergsten y Miller. "Reduction of Price", 259 y ss.

⁹³ Según el método revisado en el capítulo anterior, sea cual sea el valor de la prestación prometida, si éste es divisor de cero –el valor de la prestación realizada–, entonces el resultado será cero; luego, cero multiplicado por el precio del contrato, cualquiera sea éste, también será cero.

⁹⁴ Este desarrollo del argumento corresponde al expuesto por Kalamees y Sein. "Price Reduction", 57, pero sus orígenes se remontan a una discusión entre los tratadistas del BGB por la interpretación de la acción de rebaja de precio reconocida para la compraventa en el §441 BGB. Véase allí las referencias.

de resolución, por lo que el remedio resolutorio alcanzaría el mismo resultado de la rebaja de precio en los casos en que la prestación realizada carece de todo valor. Este argumento para distinguir entre ambas acciones se basa en un ejemplo doblemente irrelevante, al menos para el derecho chileno: por un lado, es un caso muy infrecuente, y por otro, de ocurrir, ningún efecto práctico se seguiría de la distinción.

Hay, no obstante, otros casos más interesantes para el análisis que aquellos en los que la prestación ejecutada tiene un valor igual a cero. Se trata de los casos en que el cumplimiento defectuoso del deudor tiene algún valor que el acreedor desea conservar, por lo que no pretende resolver todo el contrato, o que impide satisfacer el requisito de esencialidad del incumplimiento, por lo que bajo el derecho chileno no daría origen al remedio resolutorio. En tales casos, el remedio resolutorio no sería útil para proteger el interés del acreedor o simplemente no podría ser ejercido. En el primero, porque mientras el remedio resolutorio generaría obligaciones restitutorias, la rebaja de precio no.⁹⁵ Y en el segundo, porque simplemente el acreedor no tendría derecho a resolver el contrato en ausencia de un incumplimiento grave. Un caso servirá para profundizar este punto.

Se trata del caso *Ernesto Garín Escudero con María Silva*,⁹⁶ fallado por la Corte Suprema hace algunos años en el marco de un arrendamiento. En este caso, la arrendataria demandó la resolución del contrato y la indemnización de perjuicios por un incumplimiento parcial de la arrendadora.

En resumen, la arrendadora había entregado en arrendamiento un predio rústico a la arrendataria, con el objeto de ser destinado a dos fines: uso y habitación o una actividad comercial. La actividad comercial era la instalación de un café estilo anglosajón, parte del giro de la arrendataria. Sin embargo, el inmueble arrendado no contaba con sistema de agua potable ni con los permisos necesarios para operar una cafetería, aunque ello no impedía aprovecharlo para el otro fin pactado en el contrato -uso y habitación-. La arrendataria intentó durante bastante tiempo conseguir los

⁹⁵ Destacando este punto, y en contraste con la doctrina francesa dominante antes de la reforma de 2016, véase Ferrante. *La reducción del precio en la compraventa*.

⁹⁶ *Sociedad Cafetería y Salón de Té Ernesto Garín Escudero E.I.R.L. con María Silva*. Corte Suprema, rol 1120-2018, 3 de octubre de 2019.

permisos necesarios para la cafetería, realizando inversiones importantes para adecuar el inmueble. Finalmente, rendida ante la imposibilidad de conseguir los permisos, que solo fueron otorgados durante la tramitación del juicio, la arrendataria solicitó la resolución del contrato, pidiendo la restitución de las rentas pagadas desde el inicio de su ejecución, con indemnización de perjuicios.

Los jueces de fondo tuvieron por acreditado que si bien el inmueble no servía para ser dedicado a una actividad comercial, sí era útil para uso y habitación. Por lo tanto, a su juicio se verificó solo un incumplimiento parcial de la arrendadora, de sus obligaciones de entregar la cosa y de mantenerla en estado de servir para el fin arrendado, lo que no satisfacía el requisito de gravedad del incumplimiento. Sobre esta idea, concedieron solo la terminación y no la resolución del contrato, es decir, efectiva únicamente hacia el futuro, rechazando la solicitud de la actora de que se le restituyera las rentas pagadas desde el inicio de su ejecución, pues la actora había pedido la resolución del contrato y no la rebaja de la renta.⁹⁷

Esta sentencia fue confirmada por la Corte Suprema, compartiendo los motivos expresados por los jueces de fondo.⁹⁸

El caso grafica de buena manera la diferencia que existe en nuestro derecho entre el remedio resolutorio y la rebaja de precio en los contratos donde ella está prevista, en relación con los efectos sobre el contrato imperfectamente ejecutado. Los casos donde el cumplimiento imperfecto del deudor tiene algún valor, que el acreedor quiere o debe conservar –que constituyen la mayoría de los casos–, son el escenario preciso en que la rebaja de precio puede desplegar toda su utilidad para mantener el equilibrio del acuerdo relativo original.⁹⁹ Y ello se explica por una diferencia funcional clave entre

⁹⁷ La diferencia entre el efecto retroactivo de la resolución y el efecto futuro de la acción de rebaja de precio fue notada, entre otros, por Ferrante. *La reducción del precio en la compraventa*.

⁹⁸ *Sociedad Cafetería y Salón de Té Ernesto Garín Escudero E.I.R.L. con María Silva*, c. 2º: “Si bien en la especie, en principio, la arrendadora no cumplió con la prestación contenida en el N°2 del artículo 1924 del Código Civil, lo cierto es que siendo dos los motivos por los cuales se celebró el contrato de arrendamiento, y uno se alcanzó sin dificultad, no existe ningún desequilibrio patrimonial que deba ser corregido. Entonces, como se configura un incumplimiento parcial y la demandante optó, de conformidad a lo dispuesto en el inciso final del artículo 1932 del Código Civil, por la terminación del contrato y no por una rebaja de renta, coligió que no corresponde dar lugar a la señalada restitución”.

⁹⁹ En este punto surge una pregunta por un escenario eventual: ¿qué pasaría si nuestro derecho acogiera la posibilidad de resolver “parcialmente” un contrato, como el art. 6:270 BW? ¿Cumpliría entonces el

ambos remedios: mientras la resolución supone que el acreedor rechaza el cumplimiento parcial o defectuoso del deudor, la rebaja de precio supone lo opuesto, esto es, que el acreedor desea o debe conservar ese cumplimiento, y que esa situación requiere la introducción de algún correctivo.¹⁰⁰ Otra vez, la acción de rebaja de precio otorga una solución para el acreedor distinta a la que él alcanzaría con otros remedios.

4. La excepción de contrato no cumplido

4.1 Concepto y función

Por último, debo referirme a otro remedio que podría satisfacer el interés del acreedor en los casos en que la acción de rebaja de precio pretende intervenir en su defensa: la excepción de contrato no cumplido.¹⁰¹

Como bien es sabido, según el art. 1552 CC, en los contratos bilaterales ninguno de los contratantes “está en mora” dejando de cumplir lo pactado, mientras el otro no lo cumple por su parte, o no se allana a cumplirlo en la forma y tiempo debidos. Y aunque el tenor literal de ese artículo parece establecer una excepción contra acciones indemnizatorias –para las cuales la mora es un requisito–, se ha entendido que consagra la excepción de contrato no cumplido en nuestro derecho.¹⁰²

remedio resolutorio la misma función que la acción de rebaja de precio? He decidido no incluir esta pregunta en el cuerpo del trabajo pues tal reforma implicaría necesariamente modificar la comprensión dogmática y jurisprudencial del remedio resolutorio. Todo lo que se pueda decir sería hipotético. Con todo, cabe anotar que la idea de resolución parcial ya encuentra voces en nuestro derecho, quizás poco percibidas. Así, a propósito de las reglas del art. 1590 CC, sobre deterioros de la especie o cuerpo cierto debidos, y del art. 1480 CC, sobre imposibilidad de cumplir una condición suspensiva, se ha inferido como regla general que si el cumplimiento de un contrato se vuelve parcialmente imposible, podrá pedirse solo el cumplimiento forzado de la parte posible, resolviéndose lo demás. Al respecto, Abeliuk. *Las Obligaciones*, §1290. Sobre este punto, sin embargo, existe una muy precaria regulación, como observa Mauricio Tapia. *Caso Fortuito o Fuerza Mayor*. 3º Edición (Santiago: Thomson Reuters, 2020) [libro electrónico]. Esta resolución parcial por una imposibilidad también parcial, en caso de asentarse en la jurisprudencia nacional, podría modificar la comprensión del remedio resolutorio también en casos de incumplimiento por razones distintas de la imposibilidad.

¹⁰⁰ Realizando la misma comparación, Ferrante. *La reducción del precio en la compraventa*.

¹⁰¹ La caracterización de la excepción de contrato no cumplido como un remedio es cuestionable, pues en ningún caso entrega una solución definitiva que defienda el interés del acreedor. Con todo, en nuestra tradición suele ser estudiada como un efecto particular de los contratos sinalagmáticos y esa fue la razón que motivó incluirla en mi análisis.

¹⁰² Sobre este entendimiento y los debates en torno a él, Cárdenas y Reveco. *Remedios Contractuales*, 495 y ss.

En virtud de esta excepción, si el acreedor exige el cumplimiento de lo prometido o pide su resolución o demanda una indemnización de perjuicios por un supuesto incumplimiento, sin haber ejecutado u ofrecido ejecutar a su vez su propia obligación, la contraparte puede negarse a lo reclamado oponiendo la excepción de inejecución (en latín: *exceptio non adimpleti contractus*). Mediante esta excepción, el deudor demandado se niega a cumplir lo reclamado mientras la otra parte no cumpla o no se allane a cumplir lo que a su vez le corresponde.¹⁰³

En lo que interesa a este trabajo, una especie de esta excepción es la denominada “excepción de cumplimiento no ritual” (en latín: *exceptio non rite adimpleti contractus*), que se funda en la circunstancia de que el demandante no cumplió íntegramente la totalidad de sus obligaciones;¹⁰⁴ se trata, en otras palabras, de una excepción por el cumplimiento imperfecto de un contrato.

Tal como sucede con la acción resolutoria, la comprensión asentada de la doctrina y la jurisprudencia nacionales es que la excepción de contrato no cumplido solo procede ante incumplimientos que revistan cierta esencialidad, significancia o gravedad, pues sus requisitos han sido asimilados precisamente a los de la resolución.¹⁰⁵ En consecuencia, mucho de lo dicho para el remedio resolutorio resulta aplicable también a la excepción de contrato no cumplido.

Pero además la excepción de contrato no cumplido tiene un efecto esencialmente provisorio y específico: de ser acogida por el tribunal, se suspenderá la condena del demandado hasta que el demandante cumpla o se allane a cumplir su propia obligación.¹⁰⁶ Si ninguna de las partes inicia el cumplimiento, entonces el contrato “se paraliza”,¹⁰⁷ quedando en una situación de muy difícil solución en nuestro derecho. No resulta necesario ahondar en la comprensión de ese fenómeno, sino solo tener en cuenta sus efectos prácticos: si un deudor logra oponerla con éxito frente a un cumplimiento

¹⁰³ López y Elorriaga. *Los Contratos*, §91.

¹⁰⁴ López y Elorriaga, §91.

¹⁰⁵ López y Elorriaga, §91. Con más referencias sobre este punto, Claudia Mejías. “La excepción de contrato no cumplido, un análisis de su aplicación en la jurisprudencia nacional reciente y en la doctrina”. *Revista de Derecho Universidad Católica del Norte* 21, 2014, 123.

¹⁰⁶ López y Elorriaga. *Los Contratos*, §91.

¹⁰⁷ López y Elorriaga, §91.

defectuoso de la otra parte, es posible que en definitiva el precio nunca sea totalmente pagado.

4.2 Contraste con la acción de rebaja de precio

Las divergencias entre la excepción de contrato no cumplido y la acción de rebaja de precio se muestran muy claramente, a diferencia de lo que ocurría con las acciones resolutoria e indemnizatoria. La práctica, sin embargo, ha producido una situación de la que no se suele dar cuenta con suficiente detalle en la doctrina: en los contratos que sí contemplan mecanismos de rebaja de precio, el derecho que ellos protegen muchas veces ha sido ejercido como excepción ante demandas por el cobro del saldo impago del precio, justamente invocando el art. 1552 CC.¹⁰⁸ Otra vez, un ejemplo servirá para ilustrar esta dinámica.

Me refiero al caso *González con Sociedad Educativa González y Compañía Limitada*, fallado hace no mucho tiempo por la Corte Suprema.¹⁰⁹ En él, las partes habían celebrado un arrendamiento de predio rústico, estipulando que el inmueble se destinaría exclusivamente a la prestación de servicios educacionales. Cerca de un año y medio después de que comenzó la ejecución del contrato, el inmueble fue afectado por un incendio y resultó parcialmente destruido. La arrendataria debió realizar entonces las reparaciones necesarias para reanudar la prestación de los servicios educacionales, sin recibir la colaboración ni el reembolso de la arrendadora. Por ello, la arrendataria dejó de pagar la renta y la arrendadora la demandó por el cumplimiento específico del contrato.

En el juicio de arrendamiento la arrendataria opuso una excepción de contrato no cumplido, fundándose en que la arrendadora incumplió su obligación de reembolsar los costos de las reparaciones locativas que provinieron de un caso fortuito (art. 1935 CC), mismo derecho que podría haber sido ejercido a través de la rebaja temporal de

¹⁰⁸ Dando cuenta tempranamente de esta situación en la compraventa, Alessandri. *De la Compraventa*, 219; y en el arrendamiento, Prado. “La rebaja de precio como remedio contractual”.

¹⁰⁹ *González con Sociedad Educativa González y Compañía Limitada*. Corte Suprema, rol 3660-2018, 3 de marzo de 2020.

la renta (art. 1928 CC). Este derecho deriva de la obligación del arrendador de mantener la cosa en un estado que sirva para el uso pactado.¹¹⁰

Aunque la excepción de contrato no cumplido fue rechazada por razones probatorias, acogándose la demanda por el pago de las rentas insolutas,¹¹¹ el caso plantea un escenario muy interesante: si la excepción hubiese sido acogida, la arrendataria habría evitado el pago de la renta por la misma razón que podría haber invocado en una hipotética demanda de rebaja de renta, a saber, que no había obtenido el reembolso adeudado por la realización de reparaciones locativas que eran de cargo de la arrendadora.

Sin embargo, el paralelo entre la acción de rebaja de renta y la excepción de contrato no cumplido termina allí. Las diferencias, en cambio, se prologan en todas las direcciones: la primera extingue parte de la obligación de pagar el precio, mientras la segunda solo la suspende;¹¹² si el precio ya fue pagado, la primera genera obligaciones restitutorias en favor del acreedor, mientras la segunda nunca lo hace; y la primera no supone una reconvención judicial del deudor, mientras la segunda sí la supone.

No obstante, a mi juicio, la diferencia fundamental entre ambos remedios no es ninguna de las anteriores. En realidad, lo esencial es que ambos remedios cumplen funciones distintas, en escenarios también distintos: mientras la acción de rebaja de precio supone el deseo o el deber de aceptar el cumplimiento imperfecto del deudor y adecuar a él la prestación del acreedor, manteniendo el equilibrio relativo del acuerdo original, la excepción de contrato no cumplido supone exactamente lo opuesto, es decir, que el acreedor rechaza el cumplimiento imperfecto del deudor, por lo que se

¹¹⁰ Para más detalles sobre el contrato de arrendamiento y las obligaciones del arrendador, véase Capítulo V, sección 2.1.

¹¹¹ La demandada no probó que las reparaciones locativas que debió realizar fuesen producto del caso fortuito, por lo que no acreditó la obligación de reembolso que pesaría sobre la arrendadora. Falló la Corte Suprema: “[...] no bastaba con alegar que hizo reparaciones cuyo monto no probó para que la Escuela pudiera seguir funcionando, ya que el reembolso de lo supuestamente gastado exige que ‘el arrendatario no las haya hecho necesarias por su culpa’, cuestión que no consta en autos” (*González con Sociedad Educativa González y Compañía Limitada*, c. 5°).

¹¹² Así, Kalamees y Sein, “Price Reduction”, 58-59.

niega a cumplir su propia prestación.¹¹³ Así, sus propósitos resultan diametralmente opuestos desde el punto de vista del interés del acreedor.

En suma, creo que ninguno de los tres remedios analizados en este capítulo logra cumplir la función de la rebaja de precio en nuestro derecho, por lo que este remedio sí añade una solución nueva para defender el interés del acreedor. A continuación, en los dos capítulos siguientes analizaré los mecanismos de rebaja de precio previstos en nuestro derecho para dos contratos: la compraventa y el arrendamiento.

¹¹³ En este mismo sentido, Kalamees y Sein, 59.

IV. LA REBAJA DE PRECIO EN LA COMPRAVENTA

1. El contrato de compraventa

De acuerdo con lo indicado en el primer capítulo, la compraventa es el gran supuesto en que el Código Civil reconoce una acción de rebaja de precio. A nivel comparado, asimismo, la denominación de la *actio quanti minoris* romana en la compraventa ha sido utilizada como sinónimo de la acción de rebaja de precio en general.

No sería desmesurado sostener entonces que esta antigua acción edilicia es lo que se tiene en mente cuando se propone extender la acción de rebaja de precio –a secas– a una categoría más amplia de contratos. Sin embargo, según espero mostrar en este capítulo, la acción de rebaja de precio, heredera de la *actio quanti minoris* romana, no es más que uno de los supuestos en que la compraventa del Código Civil establece un mecanismo de rebaja de precio, junto con otros mecanismos más variados y menos sistemáticos. Y a continuación, en el capítulo siguiente, espero mostrar cómo esos mecanismos de rebaja de precio en la compraventa difieren de los previstos para el arrendamiento. Así, la pretensión de sistematizar todos esos mecanismos bajo una única acción de rebaja de precio deberá enfrentar un material normativo muy diverso en nuestro país, del que no se suele dar cuenta habitualmente.

La regulación de la compraventa en nuestro Código Civil, como bien es sabido, replica de forma más o menos exacta el régimen romano.¹¹⁴ De acuerdo con la doctrina clásica, la compraventa constituye dos obligaciones principales para el vendedor: la de entrega y la de saneamiento de la cosa vendida (art.1824 CC). La obligación de entrega puede ser descompuesta en varias obligaciones: conservar la cosa hasta su entrega, responder de ciertos deterioros, poner la cosa a disposición del comprador en el tiempo

¹¹⁴ Alessandri. *De la Compraventa*, 183-185.

y lugar convenidos, y entregar los frutos y accesorios de la cosa. A su vez, la obligación de saneamiento puede ser subdividida en dos: el saneamiento por evicción y el saneamiento por vicios redhibitorios (art. 1837).¹¹⁵ A las mismas dos obligaciones de entrega y saneamiento se refiere el Código de Comercio al regular la compraventa mercantil, redirigiendo su regulación al Código Civil (art. 144 y 154). Y en paralelo a los Códigos Civil y de Comercio, la CISG establece como obligación esencial del vendedor la de entregar las mercaderías vendidas, transmitir su propiedad y entregar cualquier documento relacionado con ellas según las reglas del contrato y la propia CISG (art. 30). De acuerdo con la CISG, el vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y sean conformes con el uso que se espera de ellas; de lo contrario, se producirá una hipótesis de falta de conformidad (art. 35).

Aunque la CISG contiene un régimen más sistemático que los Códigos Civil y de Comercio, la racionalidad que contienen sus reglas es en principio similar: el vendedor debe entregar una cosa que cumpla con las características pactadas en el contrato. Si la cosa no cumple con esas características, los remedios de uno y otro régimen variarán, como expondré a continuación.

2. Remedios contractuales en la compraventa

La compraventa chilena reconoce una serie colorida de remedios especiales en favor del comprador, que variarán según el supuesto de hecho que los vuelva aplicables, de manera que su regulación ha sido calificada por la doctrina como un régimen más bien fragmentario.¹¹⁶ Hay al menos cinco grupos de remedios contractuales que podrían tener como efecto directo o indirecto la rebaja del precio del contrato ante un incumplimiento del deudor. Por lo tanto, no es cierto -ni aún en el contexto preciso de la compraventa- que ya exista una única acción de rebaja de precio, ni que ella sea la receptora de la *actio quanti minoris* romana.

¹¹⁵ Alessandri, 573-575.

¹¹⁶ Íñigo de la Maza. "El régimen de los cumplimientos defectuosos en la compraventa", *Revista Chilena de Derecho* 39, 2012, 637.

En primer lugar, están los remedios que proceden ante vicios ocultos, que son aquellos que existiendo al tiempo de la venta y no siendo conocidos por el comprador, hacen que la cosa sea impropia para su uso natural o que solo sirva imperfectamente, cumpliéndose los demás requisitos del art. 1858 CC.¹¹⁷ Esos remedios en favor del comprador son dos: la acción redhibitoria propiamente dicha y la acción de rebaja de precio.¹¹⁸ Mientras la acción redhibitoria propiamente dicha “rescinde” la venta y vuelve a las partes a su estado primitivo, la acción de rebaja de precio permite reducir el precio en proporción al menor valor que tiene la cosa a consecuencia del vicio.¹¹⁹

En este punto es necesario aclarar un problema conceptual. Como indica Guzmán Brito, el art. 1857 CC llama “acción redhibitoria” a aquellas que proceden frente a vicios redhibitorios, sea que se ejerzan para rescindir la venta o para rebajar el precio. Según su interpretación, el Código Civil reconocería además acciones innominadas de rebaja de precio en los art. 1867, para el caso en que esté prescrita la acción redhibitoria, y 1868, para el caso en que el vicio no sea redhibitorio porque no cumple con el requisito de gravedad.¹²⁰ Solo para privilegiar la claridad, en este trabajo he decidido utilizar la expresión “acción redhibitoria propiamente dicha”, siguiendo a Alessandri,¹²¹ para designar aquella que tiene como objeto la rescisión de la venta, y reservaré la expresión “acción de rebaja de precio por vicio oculto” para aquella cuyo objeto es, aun siendo redundante, la rebaja del precio por vicio oculto en la compraventa, en cualquiera de los tres supuestos que se indicarán a continuación.

Esta acción de rebaja de precio por vicio oculto en la compraventa puede ser ejercida en tres supuestos: primero, si se cumplen los requisitos del art. 1858 CC, caso en que estaría en concurso con la acción redhibitoria propiamente dicha; segundo, si se cumplen los requisitos del art. 1858 CC, pero la acción redhibitoria propiamente dicha ya no puede ser ejercida por haber prescrito –según dispone el art. 1867 CC–; y tercero,

¹¹⁷ Alessandri. *De la Compraventa*, 186.

¹¹⁸ Alessandri, 218.

¹¹⁹ Alessandri, 230.

¹²⁰ Guzmán Brito. “Sobre la relación entre las acciones de saneamiento de los vicios redhibitorios y las acciones comunes de indemnización, con especial referencia a su prescripción”, 97-98.

¹²¹ Alessandri. *De la Compraventa*, 218.

si cumpliéndose los requisitos de los números 1 y 3 del art. 1858 CC, no se cumple el requisito del número 2 –sobre gravedad del vicio–, caso en que solo podría ser ejercida la acción de rebaja de precio –según establece el art. 1868 CC–.¹²²

Incluso recientemente la doctrina nacional no ha logrado una opinión uniforme en relación a la forma en que debe ser calificada la acción redhibitoria propiamente dicha, ya sea como acción de nulidad, de resolución, de “rescisión”¹²³ o indemnizatoria,¹²⁴ y la misma discusión existe sobre la adecuada calificación de la acción de rebaja de precio por vicio oculto. Respecto de ésta, parte de la doctrina nacional ha asumido casi de forma inconsciente que su función es indemnizatoria, comprensión –inadecuada, según fue argumentado en el capítulo anterior– que resulta extrañamente cercana a la tradición del derecho anglosajón.¹²⁵ Por otro lado, una opinión disidente afirma que la acción de rebaja de precio por vicio oculto es una acción de garantía que solo produce efectos restitutorios, pero que no genera responsabilidad en el sentido estricto del término.¹²⁶ Esta acción es efectivamente aquella que la doctrina

¹²² Alessandri, 219-223. Esta solución del Código Civil chileno fue innovadora, pues delimitó con claridad el supuesto en que concurrirían la acción redhibitoria propiamente dicha y la acción de rebaja de precio por vicio oculto –esto es, frente a un vicio de determinada gravedad–, y por otro lado, dejó un espacio exclusivo para la acción de rebaja de precio –frente a un vicio por el que no fuera posible ejercer la acción redhibitoria propiamente dicha, sea porque esa acción está prescrita o porque el vicio no es lo suficientemente grave–. Esta demarcación evitó los problemas que se arrastraban desde una antigua disputa entre Domat y Pothier –e incluso desde el derecho romano–, según fue referido en la nota 91. Al respecto, Pamela Prado, “La cuantificación de la rebaja de precio en la acción *quanti minoris*”, 621.

¹²³ Como bien es sabido, en el Proyecto de Código Civil de 1846-1846, la acción redhibitoria propiamente dicha generaba la “resolución” de la venta. Sin embargo, ello fue modificado en el Proyecto de 1853, en que el efecto de la acción redhibitoria propiamente dicha pasó a ser la “rescisión” de la venta. Al respecto, Guzmán Brito, “Acciones de saneamiento”, 99-100.

¹²⁴ Este problema ya había sido enunciado por Arturo Alessandri en el año 1917, a propósito de las discusiones que en la época sucedían en la doctrina francesa (*De la Compraventa*, 187 y ss.) Para una síntesis de la discusión y las nuevas posturas al respecto, véase Patricia López, “La naturaleza jurídica de la acción redhibitoria en el Código Civil chileno: ¿nulidad relativa, resolución por incumplimiento o rescisión propiamente tal?”. *Revista Chilena de Derecho* 44, 2017, 423-459.

¹²⁵ Véase nota 77.

¹²⁶ Véase, por ejemplo, Prado. “La rebaja de precio como remedio contractual”; de la Maza. “El régimen de los cumplimientos defectuosos en la compraventa”, 650; y Enrique Barros. *Tratado de Responsabilidad Extracontractual*. Tomo I. (Santiago: Editorial Jurídica de Chile, 2020), 1093-1094. En el sentido estricto, la responsabilidad requiere, entre otras cosas, un hecho ilícito –incumplimiento de un contrato o de un deber general de cuidado–, un daño y la culpa del deudor, y estos últimos requisitos no son necesarios para la acción de rebaja de precio en la compraventa. Al respecto, Enrique Barros. “La diferencia entre ‘estar obligado’ y ‘ser responsable’ en el derecho de contratos”. En *Estudios de Derecho Civil II*, editado por Hernán Corral y María Rodríguez. (Santiago: Lexis Nexis, 2007), 724-725.

suele denominar “acción de rebaja de precio” a secas, como heredera de la antigua *actio quanti minoris* romana.

En segundo lugar, junto con sanear los vicios ocultos el vendedor está obligado al saneamiento de la evicción, que es aquella situación en la que el comprador es privado de todo o parte de la cosa por sentencia judicial (art. 1838 CC). La evicción da origen a una serie de restituciones e indemnizaciones que se apartan del régimen general (art. 1847 CC), pero para efectos de este análisis es necesario detenerse solo en una: en caso de que la cosa sea evicta solo en una parte que no revista tanta importancia, o revistiéndola se decida no optar por la rescisión de la venta, el comprador tiene derecho a exigir el saneamiento de la evicción parcial, que supone la restitución parcial del precio (art. 1854 CC).¹²⁷ Este es otro mecanismo de rebaja de precio en la compraventa, distinto de los vicios redhibitorios y pocas veces observado.

En tercer lugar, el Código Civil también prevé remedios por incumplimiento de la cabida prometida en la compraventa de predio rústico que se vende con relación a su cabida, excluyéndose aquellos que se venden como especie o cuerpo cierto, salvo que se vendan con señalamiento de linderos (art 1833). Si la cabida real es menor que la cabida declarada y no fuese posible completarla, o no se exigiese ello al vendedor, el comprador podrá pedir “una disminución proporcional del precio”; pero si esa disminución es superior al 10%, entonces el comprador podrá alternativamente “desistir del contrato” con indemnización de perjuicios (art. 1832 CC). Nuevamente, se trata de un mecanismo de rebaja de precio distinto de los vicios ocultos y que no ha recibido mayor atención.¹²⁸ Y su importancia es mayor aún, considerando que el

¹²⁷ Alessandri afirma que es una particularidad del Código Civil chileno establecer, como consecuencia de una evicción parcial, una disminución proporcional del precio sobre la base de lo pagado por el comprador –siguiendo la tesis de Pothier–, pues otros sistemas, como el francés o el español de la época, adoptaban para esta disminución del precio lo que he llamado un sistema de cálculo objetivo, esto es, sobre la base del valor real de la cosa vendida (*De la Compraventa*, 138-139). Esto confirma que la disminución del precio por evicción parcial es un mecanismo de rebaja de precio según aquí ha sido definido, al menos en el derecho chileno, asemejándose más de lo habitualmente notado a la acción de rebaja de precio por vicio redhibitorio.

¹²⁸ Es distinto del vicio oculto porque los defectos de cantidad no son considerados como defectos de la cosa. Por lo tanto, no existe concurso entre esta rebaja de precio por menor cabida y la rebaja de precio por vicio redhibitorio. Sobre esa diferencia, Alessandri. *De la Compraventa*, 201.

Código Civil extiende expresamente su aplicación a cualquier todo o conjunto de efectos o mercaderías (art. 1835 CC).

Luego, debe ser notado que los hechos que configuran el vicio oculto tanto para la acción redhibitoria propiamente dicha como para la acción de rebaja de precio; los que dan origen a los remedios de saneamiento de la evicción; y los que constituyen un incumplimiento de la compraventa de predio rústico con relación a su cabida, podrían ser calificados a la vez como cumplimiento defectuoso del vendedor, dando origen a los remedios contractuales de la parte general del Código Civil. Por lo tanto, se debe mencionar junto con esos tres conjuntos de remedios especiales, en cuarto lugar, los remedios generales que proceden ante el incumplimiento de contratos, aun cuando la jurisprudencia no es clara sobre la posibilidad de su acumulación.¹²⁹ Ello pues, como mostré en el capítulo III, al menos tres de esos remedios podrían tener en ciertos supuestos efectos similares a la rebaja de precio, a pesar de no ser funcionalmente equivalentes en todos los casos.

Este aparente concurso entre los remedios generales del acreedor ante el incumplimiento de un contrato y los remedios especiales de la compraventa ha generado un intenso debate en nuestro derecho.¹³⁰ Así también, una concurrencia similar podría verificarse entre la acción de rebaja de precio por vicio oculto y la obligación de indemnización de perjuicios en sede precontractual por infracción de los deberes de información.¹³¹ Mucho de lo dicho en el capítulo III sobre la acción de indemnización por responsabilidad contractual aplica también a ese supuesto.

Finalmente, en quinto lugar, junto con todos esos remedios del derecho nacional que pueden tener como efecto la disminución del precio de una compraventa, la CISG, aplicable a ciertos contratos de compraventa internacional de mercaderías, permite la rebaja de precio cuando las mercaderías entregadas “no fueran conformes con el

¹²⁹ Véase las razones que explican esta falta de claridad en de la Maza. “El régimen de los cumplimientos defectuosos en la compraventa”, 658.

¹³⁰ Al respecto, por ejemplo, Álvaro Vidal, “Protección del comprador por defectos materiales de la cosa vendida. Desde la fragmentación a un régimen unitario”. *Vniversitas* 136, 2018, 206-226; y, de la Maza. “El régimen de los cumplimientos defectuosos en la compraventa”, 629-663.

¹³¹ Una breve referencia a este problema en Jorge Oviedo-Albán. “Indemnización de perjuicios por vicios redhibitorios en el Código Civil chileno-colombiano”. *Vniversitas* 129, 2014, 251-254.

contrato” (art. 50), lo que es otro mecanismo de rebaja de precio que debe ser tomado en cuenta.

En suma, incluso en el acotado contexto de la compraventa, no existe actualmente un único mecanismo de rebaja de precio, sino muchos supuestos que pueden conseguir ese efecto.¹³² Cualquier intento de generalizar un remedio de rebaja de precio debe dar cuenta de esa situación. Encontrar los principales elementos en que esos remedios coinciden y divergen es la tarea que enfrentará el capítulo siguiente.

3. El fragmentario régimen de rebaja de precio

La compraventa es el contrato que en gran medida ha guiado la discusión sobre el moderno derecho de contratos. La literatura sobre ella, por lo tanto, es tremendamente cuantiosa, y eso se extiende también a los remedios por incumplimiento del vendedor. En consecuencia, excede mi trabajo en esta memoria determinar con precisión todos los supuestos en que tendría sentido conceder una rebaja de precio dentro de un contrato de compraventa, para cada uno de los mecanismos especiales estudiados.¹³³ Más bien, lo que pretendo ahora es buscar ciertos elementos comunes a cuatro de los cinco mecanismos a través de los que el derecho nacional permite la rebaja del precio en la compraventa, a saber, los vicios ocultos, la evicción parcial, la entrega de un bien raíz con una cabida menor a la prometida, y la entrega de mercaderías no conformes de la CISG. Para el análisis de los remedios generales y su eventual similitud con la rebaja de precio me remitiré a lo discutido en el capítulo III.

En primer lugar, se debe notar que esos cuatro remedios buscan enfrentar el supuesto que enuncié como típico de la rebaja de precio, esto es, un cumplimiento

¹³² He decidido no incorporar en mi análisis el supuesto de que parte considerable de la cosa vendida no exista al tiempo de perfeccionarse el contrato, situación en la cual el comprador puede optar por desistirse del contrato o abonar el precio a justa tasación (art. 1814 CC). En realidad, como el objeto del acto no existe completamente, la doctrina ha entendido que la compraventa solo se perfeccionará cuando el comprador manifieste su voluntad de persistir en el contrato. Antes de ello no existe consentimiento, por lo que no hay contrato. Se trata, por lo tanto, de un supuesto muy distinto al de la rebaja de precio, en que existe un contrato perfecto en que el vendedor cumplió solo defectuosamente su obligación de dar. Sobre el art. 1814 CC, véase Alessandri. *De la Compraventa*, 199-200.

¹³³ Una muy buena monografía a este respecto ya ha sido referida en esta memoria: Ferrante. *La rebaja de precio en la compraventa*.

defectuoso del vendedor, que tiene como resultado una prestación de valor inferior a la del cumplimiento prometido, y que el comprador desea o debe conservar. En otras palabras, se trata de situaciones en que ha existido una entrega material y jurídica de la cosa vendida, pero que no resulta suficiente para satisfacer el interés del comprador protegido por el contrato.¹³⁴ Con todo, los hechos concretos que configuran el supuesto de cada remedio son distintos, según fue expuesto.

El segundo punto a notar, que será relevante al comparar estos remedios con los del contrato de arrendamiento, es que los tres remedios del Código Civil (los de vicios ocultos, evicción parcial y menor cabida de predio rústico) replican la regla de *periculum est emptoris* recogida en el art. 1820 CC y, de manera más general, en el art. 1550 CC. De acuerdo con estas reglas, el riesgo de la especie o cuerpo cierto cuya entrega se deba es del comprador (el acreedor).¹³⁵ De ahí que el Código establezca que el vendedor solo es responsable de los vicios ocultos que existían al tiempo de la venta (art. 1858) y de las evicciones que tengan una causa anterior a la venta (art. 1839). El caso de la menor cabida de predio rústico es más discutible, pues se trata de un defecto de cantidad que no constituye vicio oculto, como ya fue notado. Sin embargo, la opinión dominante es que incluso en tal supuesto, por aplicación de las reglas generales, el riesgo de la cosa vendida es del comprador, sin perjuicio de que pueden realizarse aumentos o disminuciones de precio que pueden reajustar el contrato para evitar un desequilibrio en beneficio de cualquiera de las dos partes.¹³⁶ El único régimen distinto es el de la CISG, que establece reglas diferentes para la transmisión del riesgo de las mercaderías según la manera en que se pacte y ejecute el contrato (art. 66 y ss.)

Un tercer elemento común a estos cuatro remedios es que ninguno de ellos requiere de culpa para su procedencia. El punto ha sido detalladamente estudiado para

¹³⁴ En este mismo sentido, con referencia a los defectos de cabida, los vicios ocultos y la evicción, de la Maza. “El régimen de los cumplimientos defectuosos en la compraventa”, 630.

¹³⁵ Antes de ello, el riesgo es del comprador. Ello explica que la venta de una cosa que no existe al tiempo de perfeccionarse el contrato no produce efecto alguno, y que si una parte considerable de ella no existe, el comprador puede desistirse del contrato o abonar el precio a justa tasación (art. 1814 CC).

¹³⁶ En este sentido, Alessandri. *De la Compraventa*, 820.

el caso de los vicios redhibitorios,¹³⁷ pero el mismo razonamiento es aplicable para la evicción parcial: el vendedor es responsable de toda evicción cuya causa sea anterior a la venta, salvo que concurra culpa del propio comprador o un pacto contrario (art. 1839 CC). Respecto de la rebaja de precio por menor cabida, tratándose de un derecho que puede beneficiar tanto al comprador como al vendedor, es natural que no se requiera la culpa de este último para su procedencia. Y en el caso de la CISG, el vendedor es responsable de toda falta de conformidad que exista al momento de la transmisión del riesgo al comprador (art. 36), por lo que la culpa tampoco es relevante. Ello confirma que se trata de mecanismos de rebaja de precio que funcionan como acciones de garantía.¹³⁸

Un cuarto elemento a observar, divergente entre los remedios, son los distintos plazos de prescripción. La rebaja de precio por vicio oculto prescribe en un año para los bienes muebles y dieciocho meses para los inmuebles (art. 1869 CC). La acción de saneamiento por evicción, en cambio, prescribe en cuatro años salvo en lo relativo a la restitución del precio, que prescribe según las reglas generales (art. 1856 CC). La rebaja de precio por menor cabida prescribe en un año desde la entrega (art. 1834 CC). Y por último, la rebaja de precio en la CISG no tiene un plazo de prescripción en sentido estricto, pero sí tiene un plazo de dos años para invocar la falta de conformidad de las mercaderías entregadas (art. 39).¹³⁹

Un quinto elemento, que también es divergente, es la distinta naturaleza o función que se ha asignado a cada uno de estos remedios. Antes noté el importante debate que existe sobre la naturaleza de la rebaja de precio por vicio oculto, que la Corte Suprema ha calificado reiteradamente como una especie acotada de indemnización de perjuicios por un daño intrínseco (es decir, por el saldo de valor de la prestación

¹³⁷ Con referencias, véase Jorge Larroucau. “Vicios, acciones y prueba en la compraventa”. *Revista de Derecho Universidad Católica del Norte*, 22, 2015, 286.

¹³⁸ Así, resulta aplicable a los cuatro remedios lo dicho sobre la rebaja de precio por vicio oculto. Véase la nota 126.

¹³⁹ Ingeborg Schwenzer. “Article 39”. En *Schlechtriem & Schwenzer: Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*, editado por Ingeborg Schwenzer. 4ª Edición. Oxford: Oxford University Press, 2016, 652 y ss.

debida).¹⁴⁰ Sin embargo, es sumamente difícil aplicar esa interpretación a la rebaja de precio por evicción parcial, pues el Código Civil expresamente le asigna un efecto restitutorio (art. 1854 en relación al art. 1847). Y lo mismo ocurre con la rebaja de precio por menor cabida, en que dos escenarios pueden verificarse: si todo el precio no ha sido pagado, esa obligación se extinguirá en la parte respectiva, y si ya ha sido pagado, surgirá una obligación de restitución en favor del comprador.¹⁴¹ Esos efectos son mucho más similares a la resolución que a la indemnización de perjuicios. Este punto debería ser incluido en la reflexión sobre la naturaleza de la rebaja de precio por vicio oculto en nuestro derecho, como un importante argumento contra la interpretación sostenida por la Corte Suprema.

4. ¿Camino hacia la uniformidad?

En suma, los mecanismos de rebaja de precio en la compraventa de nuestro derecho son variados, pero también muy similares. Tienen supuestos de hecho y elementos esenciales que son distintos, como los plazos de prescripción y la naturaleza jurídica o función que se les ha asignado. Pero como puntos de encuentro se debe mencionar su supuesto en un nivel más genérico (el cumplimiento defectuoso del vendedor); que siguen la regla *periculum est emptoris*, de manera que solo garantizan al comprador frente a riesgos anteriores a la celebración del contrato; y que son regímenes de garantía que no requieren la culpa del vendedor.

La pregunta que surge a continuación es si esas diferencias pueden ser obviadas, poniendo el acento en sus similitudes, para construir a partir del derecho vigente un remedio de rebaja de precio con alcance general, aplicable al menos a todas las obligaciones de dar o entregar,¹⁴² como ya ha ocurrido con otras normas inicialmente reguladas para la compraventa (como el pacto comisorio, los vicios redhibitorios, etc.)

¹⁴⁰ Véase Capítulo III, sección 2, en especial el comentario a la sentencia *Eólica CJR Wind Chile con Sodimac S.A.*, y también la sección 1 en este capítulo.

¹⁴¹ En este sentido, Alessandri. *De la Compraventa*, 836.

¹⁴² Esta es la propuesta de Prado, aunque restringida solo a las obligaciones de especie o cuerpo cierto. "La rebaja de precio como remedio contractual", aunque en otro texto también ha propuesto ampliar la acción de rebaja de precio a "toda prestación susceptible de ser rebajada o reducida" ("Sobre el método de cálculo en la acción *quanti minoris*", 410).

Si una parte de la doctrina apuesta por la construcción de una concepción unitaria del incumplimiento contractual en la compraventa,¹⁴³ lo natural es que esa misma uniformidad sea buscada respecto de los remedios. La respuesta, por lo tanto, debería ser afirmativa, pues los remedios de rebaja de precio en la compraventa, a pesar de tener orígenes históricos muy distintos, comparten una misma racionalidad y la mayoría de sus reglas fundamentales son idénticas. Tomando el material normativo chileno en su estado actual, en consecuencia, parece razonable sostener la aplicación de la rebaja de precio a todas obligaciones de dar o entregar. Sin embargo, cabe notar que tal concepción unitaria, que incluya todos los supuestos de incumplimiento y de cumplimiento defectuoso en la compraventa, aún no ha logrado superar en la práctica el régimen fragmentario del Código Civil, lo que es un obstáculo fáctico para sostener la existencia de una acción general de rebaja de precio en este tipo de contratos.

Además, un problema adicional es que los mecanismos de rebaja de precio de la compraventa sí difieren de aquellos del arrendamiento, atendido que ambos contratos son funcionalmente muy distintos: mientras el primero es una operación que nace y se extingue en un momento determinado (sea de ejecución instantánea o diferida), el arrendamiento es un contrato generalmente de tracto sucesivo, creado para constituir una relación jurídica estable en el tiempo, por lo que la rebaja de renta tiene la particularidad de –en principio– operar tanto hacia el pasado como hacia el futuro. Asimismo, los riesgos de la cosa se transmiten de manera muy distinta en la compraventa y en el arrendamiento, lo que ya era notorio en el derecho romano de Justiniano a través de las máximas *periculum est emptoris* y *periculum locatoris*, pues mientras la primera constituía un título traslativo de dominio, el segundo no.

Estudiar los supuestos de la rebaja de precio en el arrendamiento es la tarea que emprenderé en el próximo capítulo. Mientras ello ocurre, espero mostrar que –desde mi perspectiva– la clave para construir una acción de rebaja de precio con alcance más general puede estar, paradójicamente, más en el contrato de arrendamiento y no tanto en la compraventa.

¹⁴³ Entre otros, de la Maza. “El régimen de los cumplimientos defectuosos en la compraventa”, 151 y ss.

V. LA REBAJA DE RENTA EN EL ARRENDAMIENTO DE COSAS

1. El contrato de arrendamiento

Como expuse en el primer capítulo, el contrato de arrendamiento es el otro gran supuesto en que el Código Civil reconoce mecanismos de rebaja de precio además de la compraventa. Como expondré ahora, hay dos razones adicionales para estudiar la rebaja de precio en el arrendamiento: primero, porque la jurisprudencia de nuestros tribunales ha construido una concepción unitaria del supuesto que da derecho al arrendatario a rebajar el precio del contrato, por lo que esa acción, prevista para supuestos específicos y fragmentados en el CC, se asimilaría en los hechos a una acción general de rebaja de precio por cumplimiento defectuoso de un arrendamiento. Ello es notablemente distinto de lo que ocurre en la compraventa, en que fue necesario realizar un trabajo inductivo a partir de cuatro supuestos claramente distintos. Y en segundo lugar, porque este remedio ha recibido sustancialmente menos atención que los mecanismos de rebaja de precio de la compraventa.

Según lo define el art. 1915 CC, el arrendamiento es un contrato en que las dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de una cosa, ejecutar una obra o prestar un servicio, y la otra a pagar por ese goce, obra o servicio un precio determinado. De ahí que, tal como en la mayoría de la tradición civil, el Código Civil no obstante definirlos conjuntamente como “arrendamiento”, distinga tres tipos de contratos bajo esa figura: el arrendamiento de cosas (*locatio conductio rei*), de obra (*locatio conductio operis*) y de servicios (*locatio conductio operarum*).

Surge entonces una pregunta natural: ¿qué tienen en común esos tres tipos de contratos –en apariencia tan disímiles– que explican su tratamiento conjunto? La respuesta es ante todo una razón histórica: los juristas romanos no distinguían

claramente esas tres formas de arrendamiento, sino que las agrupaban bajo un solo contrato llamado *locatio conductio*¹⁴⁴ –aunque ello no implicaba someterlos siempre a las mismas reglas–. En todas las formas de arrendamiento, el arrendador ponía una cosa a disposición del arrendatario para su uso, el arrendatario tomaba el control de la cosa y en ese sentido “la llevaba consigo”.¹⁴⁵

Sin perjuicio de las similitudes entre las tres formas de arrendamiento, mi objetivo en este capítulo es analizar la serie de supuestos en que el Código Civil reconoce una acción de rebaja de precio en el arrendamiento de cosas, para notar las diferencias con la compraventa, por lo que mi atención principal se centrará en ese contrato.

Lo característico del arrendamiento de cosas es que el arrendador concede el derecho de goce de una cosa no consuntiva, corporal o incorporal, al arrendatario (art. 1916 CC), quien se obliga a pagar un precio o renta (art. 1917 CC). Las obligaciones principales del arrendador son tres: entregar la cosa al arrendatario, mantenerla en el estado de servir para el fin a que ha sido arrendada, y librar al arrendatario de toda turbación o embarazo en el goce de la cosa arrendada (art. 1924 CC).

2. Remedios contractuales en el arrendamiento de cosas

Delimitados los rasgos esenciales del arrendamiento de cosas, me referiré con más detalle a las tres obligaciones principales que surgen para el arrendador, lo que sucede en casos de incumplimiento por imposibilidad, y las acciones que el derecho reconoce al arrendatario frente al incumplimiento del contrato.

2.1 Obligaciones del arrendador

En realidad, en las tempranas palabras de Alessandri: “el arrendador contrae una sola obligación, la de hacer gozar de la cosa al arrendatario, la de proporcionarle el goce

¹⁴⁴ Según Zimmerman, la distinción dogmática entre las tres formas de arrendamiento se debe al trabajo de la Pandectística (*The Law of Obligations*, 338).

¹⁴⁵ Por ello, *locatio conductio* se compone de ‘*locare*’, que significa ‘poner’, y ‘*conducere*’ que significa ‘llevar consigo’. El *locatio conductio* se define así por lo que sucede con la cosa objeto del contrato vista desde el punto de vista del arrendador –que pone la cosa– y luego del arrendatario –que la lleva consigo–. Al respecto, Zimmerman, 338-339; y, Guzmán Brito. *Derecho privado romano*, 154.

tranquilo de la cosa durante el tiempo del contrato; a ello convergen todas las obligaciones que la ley impone al arrendador”.¹⁴⁶ Las obligaciones principales que pesan sobre el arrendador son tres: entregar la cosa, mantenerla en buen estado y librar de turbaciones al arrendatario.

Sobre la primera de esas obligaciones, bien es sabido que el arrendamiento constituye un título de mera tenencia que no sirve para transferir el dominio de la cosa arrendada; por lo tanto, aunque el Código Civil indica que el arrendador cumple su obligación de entregar la cosa bajo cualquiera de las formas de tradición reconocidas por la ley (art. 1920), ello es inexacto para el caso de los inmuebles.¹⁴⁷ En eso se diferencian el arrendamiento y la compraventa.¹⁴⁸

Además, a diferencia de lo que ocurre con la obligación de dar que surge de la venta de una especie o cuerpo cierto, en el arrendamiento el arrendador estará obligado a entregar la cosa en estado de servir para el fin para el que fue arrendada.¹⁴⁹

Otra obligación principal del arrendador es mantener la cosa arrendada en estado de servir para su uso, lo que implica hacer durante el tiempo de ejecución del contrato todas las reparaciones que sean necesarias, a excepción de las reparaciones locativas

¹⁴⁶ Alessandri. *De los Contratos*, 163. No es pacífica la existencia de una obligación general del arrendador de asegurar a todo evento el goce pacífico de la cosa al arrendatario. Comentando la sentencia de la Corte Suprema en el caso *Banco Santander-Chile con Welding Products Chile Limitada y otros*, rol 8.241-2018, 7 de julio de 2020, Javier Rodríguez sostiene que el peligro de una construcción como esa es entender que “cualquier limitación en el goce debido a defectos materiales o jurídicos de la cosa arrendada derivará en un incumplimiento del arrendador”, lo que no resultaría razonable (“Defectos de la cosa arrendada que imposibilitan el goce”. *Revista Chilena de Derecho Privado* 35, 2020, 247).

¹⁴⁷ Sobre esto, siguiendo a Ramón Meza, véase Pablo Cornejo. *El contrato de arrendamiento de bienes raíces urbanos*. (Santiago: Legal Publishing, 2012), 168. En el mismo sentido, Alessandri. *De los Contratos*, 164.

¹⁴⁸ Al respecto, Juan Orrego. *El contrato de arrendamiento*. 2º Edición. (Santiago: Editorial Metropolitana, 2011), 182. Debemos dar cuenta de un matiz: la venta de cosa ajena. En tal caso, la obligación del vendedor podría no incluir la de transferir el dominio de la cosa, pues él no es su dueño. No ahondaré en esta materia ni en sus consecuencias sistemáticas, por no ser atinente al desarrollo de mi trabajo; con todo, véase el reciente aporte de Javier Rodríguez y Jakob Stagl. “La venta de cosa ajena en la sistemática del Código Civil”. *Revista Chilena de Derecho* 47, 2020, 187-210.

¹⁴⁹ Según Pablo Cornejo, que sigue a Ramón Meza en este punto, ello supondría una excepción a la regla del art. 1590 CC, según la cual si la deuda es de un cuerpo cierto, el acreedor deberá recibirlo en el estado en que se halle a menos que se haya deteriorado por culpa del deudor (*Contrato de arrendamiento*, 170). Así, en el arrendamiento la cosa debe entregarse en buen estado y son de cargo del arrendador las reparaciones que sea necesario efectuar antes de que el arrendatario entre a gozar la cosa, según sostiene Orrego. *El contrato de arrendamiento*, 152. La explicación de esta regla es lógica: si durante la ejecución del contrato el arrendador debe mantener la cosa en estado de servir para su uso, entonces naturalmente debe entregarla en ese mismo estado al arrendatario.

que no provengan de caso fortuito ni de la mala calidad de la cosa arrendada (art. 1927 CC).

Finalmente, la obligación de librar al arrendatario de turbaciones o embarazos que afecten su derecho de goce implica, en términos generales, que el arrendador debe asegurarse de no cambiar la forma de la cosa arrendada y de no hacer trabajos sobre la misma que puedan afectar el goce del arrendatario, absteniéndose también de turbar al arrendatario de cualquier otra forma y amparándolo si sufre turbaciones de derecho por parte de terceros (art. 1928 y ss. CC).

Si el arrendador no entrega la cosa, o si durante la ejecución del contrato la cosa se deteriora, o si el arrendatario por otro motivo ve turbado su derecho de goce sobre ella, entonces el arrendatario podrá ejercer alguna de las acciones que le concede el Código Civil, que analizaré hacia el final de esta sección, pues el arrendador estará en una situación de incumplimiento.

2.2 Una interpretación del artículo 1932 CC

La conclusión anterior se mantiene aun cuando el incumplimiento del arrendador no le sea imputable. En efecto, la teoría de los riesgos en el arrendamiento difiere de la que rige sobre la compraventa de especie o cuerpo cierto –según ya fue advertido en el capítulo anterior–, pues mientras en ésta se aplicará simplemente el régimen de pérdida de cosa debida regulado en el Código Civil, según el cual el riesgo de la especie o cuerpo cierto es de cargo del acreedor desde la celebración del contrato (art. 1550, 1590 y 1820 CC), en el arrendamiento se requerirá un análisis algo más complejo.

En tal caso, la pregunta por la teoría de los riesgos supone determinar qué sucede cuando es imposible para el arrendador cumplir su obligación principal de asegurar el goce tranquilo de la cosa al arrendatario. En concreto: si esa obligación no es exigible por una imposibilidad sobrevenida después de la celebración del contrato, ¿subsiste o no la obligación del arrendatario de pagar la renta? Si subsiste, entonces el riesgo será de cargo del arrendatario; por el contrario, si no lo hace, será de cargo del arrendador.¹⁵⁰

¹⁵⁰ En esta formulación de la pregunta por la teoría de los riesgos he seguido muy de cerca el análisis de Alessandri. *De la compraventa*, 591.

Al respecto, el Código Civil sigue un principio general en materia de riesgos, que se aparta del régimen de las obligaciones de dar¹⁵¹ una especie o cuerpo cierto: el riesgo de la imposibilidad se radica en quien lo sufre –el arrendador–. Tal como en el derecho romano, nuestro Código da valor a la regla del *periculum locatoris*, es decir, el riesgo producido por fuerza irresistible (*periculum*) es de cargo del arrendador (*locator*), de manera que si el arrendatario no puede ejercer su derecho de goce sobre la cosa arrendada por una fuerza irresistible, por regla general se verá liberado de su obligación de pagar la renta.¹⁵²

Lo anterior explica la interpretación extensiva del art. 1932 CC que ha permitido subsumir bajo él una gran cantidad de supuestos distintos. Una línea jurisprudencial de la Corte Suprema, que expondré más adelante, ha sido clara en esta materia: de acuerdo con ella, el “mal estado o calidad de la cosa” que otorga el derecho a terminar, rescindir o rebajar la renta del contrato, por impedir destinar la cosa al fin para el que se arrendó, comprende no solo los aspectos físicos de la cosa, sino también cualquier otra circunstancia que haga que ella “no sirva para el destino que el arrendatario tuvo

¹⁵¹ Históricamente, la obligación de dar se diferenció de la obligación de entregar –que es de hacer y que, por ejemplo, es la que tiene el arrendador– pues la primera suponía transferir el dominio o constituir otro derecho real sobre la cosa, mientras la segunda no. El Código Civil confunde ambas nociones, pues a veces utiliza la expresión ‘obligación de dar’ para referirse a la de dar propiamente tal –transferencia o constitución de derechos reales– y otras veces lo hace para referirse a la de entregar –traspaso de la mera tenencia–, y viceversa, aunque establece expresamente que la obligación de dar contiene la de entregar (art. 1548 CC). Al respecto, Abeliuk. *Las Obligaciones*, §375 y ss. Sin embargo, ninguna consecuencia sustantiva debería extraerse de ese uso de conceptos. Es evidente que la obligación de entregar del arrendatario es distinta a la del vendedor, aunque el Código en ocasiones se refiera también a la del vendedor como una “obligación de entrega” –por ejemplo, en el art. 1824–. Por lo demás, como espero justificar en esta sección, la teoría de los riesgos del arrendamiento difiere de la contenida para las obligaciones de dar una especie o cuerpo cierto, por lo que en nada impacta el uso de las nociones ‘dar’ o ‘entregar’ para calificar la obligación principal del arrendador a este respecto.

¹⁵² Así lo ha entendido desde temprano nuestra doctrina. Véase, por ejemplo, José Lira. “Sobre el arrendamiento”. *RDJ Doctrina* II, 1904, 234-235; y, Hugo Pereira, “Naturaleza jurídica de las acciones del artículo 1932 del Código Civil”. *RDJ Doctrina* XLV, 1948, 71-75. En esta materia, Carlos Ducci ya observaba que la regulación del arrendamiento se alejaba de la teoría de los riesgos del CC en materia de obligaciones de dar una especie o cuerpo cierto. Al respecto, Carlos Ducci. *El arrendamiento de bienes raíces urbanos*. (Santiago: Imprenta Salesianos, 1982), 71. Ello es consistente con la afirmación de Enrique Barros de que, para el caso de las obligaciones de hacer –como las del arrendador–, los riesgos que vuelven imposible la prestación deben quedar radicados en quien los sufre. Una regla expresa en tal sentido existe en el art. 2005 CC para el contrato de confección de obra material. Sobre ello, Barros, “La diferencia entre ‘estar obligado’ y ‘ser responsable’”, 743. Sobre la teoría de los riesgos del arrendamiento en contraste con la de la compraventa, véase Alessandri. *De la compraventa*, 640 y ss.

en mente al contratar”.¹⁵³ De ahí que, comentando sentencias que pertenecen a esta línea, se haya afirmado que “la conclusión, aunque extremadamente correcta desde una concepción amplia y unitaria del incumplimiento contractual, no deja de ser sorprendente al abrigo de las reglas del Título XXVI del Libro IV del Código Civil”.¹⁵⁴

Si las conclusiones de esa jurisprudencia son acogidas, considero que las obligaciones principales del arrendador podrían ser calificadas como obligaciones de garantía,¹⁵⁵ es decir, el arrendador aseguraría a todo evento al arrendatario que mantendrá una determinada situación –las condiciones suficientes para que este ejerza su derecho de goce sobre la cosa arrendada–, cargando incluso con el riesgo del caso fortuito.¹⁵⁶ Por eso, si el arrendador incumple su obligación general de asegurar el goce tranquilo de la cosa al arrendatario, sea de forma imputable o no, entonces no podrá exigir el pago de la renta. La racionalidad de esa solución puede ser cuestionable, pero parece ser una consecuencia necesaria de aceptar lo resuelto por nuestros tribunales. En tal caso, el arrendatario podrá valerse de alguna de las acciones que le reconoce el CC, que analizaré a continuación.

2.3 Acciones del arrendatario frente al incumplimiento

Es posible que el incumplimiento del arrendador no revista la suficiente gravedad, de manera que el arrendatario vea impedido solo parcialmente el ejercicio de su derecho de goce sobre la cosa arrendada. Asimismo, es posible que el contrato se haya ejecutado

¹⁵³ Esta conclusión a partir de esa jurisprudencia es de Orrego. *El contrato de arrendamiento*, 183.

¹⁵⁴ Íñigo de la Maza y Pablo Ulloa. “La tutela del arrendatario frente a las turbaciones jurídicas en el arrendamiento de inmuebles”. *Ius et Praxis* 13, 2018, 785.

¹⁵⁵ Sobre el concepto de “obligaciones de garantía”, véase Mauricio Tapia. “Incumplimiento contractual y obligaciones de garantía”. En *Estudios de Derecho Civil V*, editado por Fabián Elorriaga. (Santiago: Thomson Reuters, 2011), 628 y ss.

¹⁵⁶ Como traté en la nota 126 e indica Adrián Schopf, un ejemplo clásico de obligación de garantía es la de saneamiento de la evicción y de vicios redhibitorios en la compraventa, aunque solo en lo que se refiere a los efectos restitutorios que se siguen de su incumplimiento, pues la responsabilidad en sentido estricto sigue sujeta a un régimen de culpa (“Modelos de atribución de responsabilidad en el derecho de contratos”. En *Estudios de Derecho Civil XII*, editado por Hernán Corral y Pablo Manterola. Santiago: Thomson Reuters, 448). Lo anterior es distinto en el arrendamiento, pues si el arrendador incumple sus obligaciones por una causa que es anterior al contrato, además de ejercer las acciones que se revisarán en la subsección siguiente, el arrendatario podrá solicitar la indemnización del daño emergente y el régimen de culpa se aplicará solo para el lucro cesante (art. 1930 y 1933 CC), por lo que las obligaciones del arrendador se asemejan aún más a auténticas obligaciones de garantía que las del vendedor.

de forma exitosa durante un tiempo, pero que una situación sobreviniente haya privado al arrendatario de su derecho de goce. Buscando la solución más justa, el Código Civil regula cada supuesto de manera distinta.

Las reglas específicas están previstas en los artículos 1928, 1930 y 1932 CC, que establecen en general tres acciones: una de rescisión, una de terminación y una de rebaja de precio o renta.¹⁵⁷

La diferencia entre las dos primeras acciones es que mientras la de rescisión opera con efecto retroactivo, retro trayendo a las partes al estado en que estarían como si no se hubiese celebrado el contrato, la de terminación solo opera hacia el futuro.¹⁵⁸ Por ello, la discrepancia entre sus supuestos es temporal: si el mal estado o calidad de la cosa que impide destinarla al fin para el que fue arrendada es anterior a la celebración del contrato, entonces el arrendatario tendrá una acción de rescisión; por el contrario, si sobreviene con posterioridad, el arrendatario tendrá una acción de terminación (art. 1932 inc. 1° CC).¹⁵⁹ Asimismo, se incluyen como supuestos de terminación el incumplimiento de la obligación de entregar la cosa (art. 1925 y 1926 CC), la turbación grave del derecho de goce del arrendatario por la realización de reparaciones locativas que haga que la cosa no sea suficiente para el objeto con que se tomó el arriendo (art. 1928 inc. 3° y 5° CC); y la turbación grave efectuada por terceros que justifiquen algún derecho sobre la cosa, cuya causa sea anterior al contrato (art. 1930 inc. 3° CC).¹⁶⁰

Por el contrario, la diferencia entre los supuestos de las dos últimas acciones –la de terminación y la de rebaja de precio– no es temporal, sino de gravedad: si el mal

¹⁵⁷ El precio pagado periódicamente en el arrendamiento se denomina “renta” (art. 1917 CC).

¹⁵⁸ Ello sin perjuicio de lo dicho en el capítulo III, sección 3, en el sentido de que el efecto retroactivo de la resolución consiste en realidad en poner la relación contractual en un estado de liquidación, de manera que nacerán obligaciones restitutorias únicamente si ello es necesario para corregir algún desequilibrio patrimonial.

¹⁵⁹ Este punto ya fue presentado con gran lucidez por Hugo Pereira, quien constató que la diferencia entre la acción de rescisión y la de terminación en el arrendamiento apareció por primera vez en el Proyecto de CC de 1853, pues en el Proyecto de 1846 solo se contemplaba una acción de rescisión. Para él, se trata de una acción especial de rescisión similar a la de vicios redhibitorios en la compraventa (“Acciones del artículo 1932”, 31 y ss.); por el contrario, para Orrego esta acción de rescisión se asimilaría a una nulidad relativa por error sustancial (*El contrato de arrendamiento*, 183).

¹⁶⁰ Sin embargo, si el contrato no alcanzó a producir sus efectos, cabría hablar derechamente de resolución –que tiene efecto retroactivo– y no de terminación. Al respecto, Carlos Ducci. *El arrendamiento*, 70, 88-89, y Orrego. *El contrato de arrendamiento*, 135, 382-383.

estado o calidad de la cosa (art. 1932 inc. 2º CC), la turbación causada por la realización de reparaciones locativas (art. 1928 inc. 2º CC), o la turbación causada por derechos de terceros cuya causa es anterior al contrato (art. 1930 inc. 2º CC), impiden totalmente que la cosa sea destinada al fin para el que se arrendó, entonces el arrendatario tendrá a su disposición la terminación del contrato; por el contrario, si tales situaciones afectan parcialmente su derecho de goce, el arrendatario solo podrá solicitar la rebaja de precio o renta.

Lo último representa precisamente el problema que la rebaja de precio se propone enfrentar, según he argumentado a lo largo de esta memoria: habiéndose cumplido solo de manera defectuosa el estado de cosas garantizado por el arrendador –esto es, que existirán las condiciones suficientes para que el arrendatario ejerza su derecho de goce sobre la cosa arrendada–, lo que tiene como resultado una prestación de valor inferior a la del cumplimiento prometido, pero que el arrendatario debe conservar porque no se ha verificado un incumplimiento grave, ¿cómo mantener el equilibrio entre las prestaciones recíprocas? Y la respuesta del Código es: permitiendo que el arrendatario rebaje el precio o renta, definitiva o temporalmente.

El siguiente paso, entonces, es determinar con más detalle en qué supuesto el arrendatario podrá ejercer ese derecho.

3. El supuesto de hecho de la rebaja de renta en el arrendamiento

Aunque la rebaja de renta en el arrendamiento es aplicable frente a tres hipótesis fragmentadas, que son un mal estado o calidad de la cosa (art. 1932 inc. 2º CC), una turbación causada por la realización de reparaciones locativas (art. 1928 inc. 2º CC), y una turbación causada por derechos de terceros cuya causa sea anterior al contrato (art. 1930 inc. 2º CC), todas ellas han sido reducidas por la práctica a un supuesto general: la existencia de un impedimento que si bien afecta el derecho de goce sobre la cosa, que tiene el arrendatario y que le fue garantizado por el arrendador, no impide totalmente que la cosa sea destinada al fin para el que se arrendó.

Así, a partir del régimen fragmentario del Código Civil, la jurisprudencia y la doctrina han construido un supuesto único que antecede las acciones del arrendatario, reconducido sobre todo al art. 1932 CC, según mostraré en esta sección.

Para ello, avanzaré desde dos direcciones: (3.1) exponiendo los casos en que se ha constatado un incumplimiento del arrendador que da derecho al arrendatario a ejercer alguna de las acciones revisadas; y, (3.2) haciendo lo mismo en los casos en que tal incumplimiento no se ha verificado.

3.1 Supuestos en que se ha aplicado el artículo 1932 CC

Una jurisprudencia constante en nuestro país ha fallado a favor de una interpretación extensiva de la expresión “mal estado o calidad de la cosa” que emplea el art. 1932 CC, y que puede dar lugar a la terminación, la rescisión o la rebaja de precio del contrato, según el momento de su ocurrencia y su gravedad. Tal interpretación se reconduciría al menos hasta una antigua sentencia de la Corte Suprema del año 1941, que resume muy adecuadamente su tesis central en los términos siguientes: “lo fundamental para el ejercicio de la acción que concede el artículo 1.932 del Código Civil es el lecho [sic] de ser imposible el uso de la cosa arrendada, cualquiera que sea el motivo o circunstancia que lo produzca”.¹⁶¹

Esa misma sentencia agrega: “La terminación del arrendamiento puede tener lugar cualquiera que sea la causa que impida el uso o goce de la cosa, porque es esta imposibilidad de goce y no la calificación del motivo que la produce, la que justifica la terminación”.¹⁶²

A partir de esta interpretación, el art. 1932 CC ha sido aplicado en distintos supuestos. Por ejemplo, cuando se arrendó un inmueble para destinarlo a un fin específico, pero ello resultó imposible porque el bien raíz carecía de permiso de

¹⁶¹ Véase esta sentencia en la *Gaceta Jurídica* 47, 1941. Esta sentencia ha sido citada en al menos tres fallos de Tribunales Superiores posteriores: *NN con NN*. Corte de Apelaciones de Santiago, rol 913-1996, 27 de enero de 1998; *Comercial Jeria y Fariña Ltda. con Sociedad Comercial El Vergel Ltda.* Corte de Apelaciones de Concepción, rol 1.949-2019, 3 de junio de 2020, c. 7º; y, *Comercial y Servicios Chileemprende Ltda. con Inmobiliaria Elissalde Candela Ltda.* Corte Suprema, rol 7205-2015, 13 de agosto de 2015.

¹⁶² *Gaceta Jurídica* 47, 1941.

edificación u otros permisos administrativos necesarios para ese fin.¹⁶³ También cuando se arrendó un inmueble para una actividad determinada, pero tal actividad estaba prohibida por el plan regulador que regía sobre el bien raíz.¹⁶⁴ Esta línea jurisprudencial ha recibido abundantes comentarios de la doctrina.¹⁶⁵

Fuera de los fallos más conocidos y comentados por la doctrina, es posible encontrar casos en que se ha aplicado el art. 1932 CC de forma aún más laxa, a supuestos que difícilmente cabrían dentro de la expresión “mal estado o calidad de la cosa”.

Uno de esos casos es *Ventas y Servicios Kenia Araya Rojas EIRL con Sociedad de Rentas Falabella S.A.*, fallado recientemente por la Corte de Apelaciones de Santiago.¹⁶⁶ En él, la arrendataria solicitó la terminación del contrato de arrendamiento con indemnización de perjuicios, invocando los art. 1489 y 1932 CC, por una imposibilidad sobrevenida de ejercer su derecho de goce sobre la cosa arrendada.

La actora había arrendado un local en el centro comercial Open Plaza Ovalle para instalar un módulo dedicado a bisutería y joyería. El contrato fijó también obligaciones accesorias de administración y conservación para la arrendadora como controladora

¹⁶³ Un temprano fallo es el famoso caso del inmueble que no pudo ser destinado a espacio de minigolf como pretendía el arrendatario, por carecer de permiso de edificación y recepción definitiva, en *Glide Inversiones Ltda. con Compañía de Inversiones y Desarrollo Sur S.A.* Corte Suprema, rol 1.287-2008, 19 de mayo de 2008. Casos recientes asociados a la carencia de permisos de edificación y patentes comerciales por incumplimientos de la normativa urbanística, que impiden destinar el inmueble para el fin arrendado, son: *Universidad de Valparaíso con Club Deportivo y Social Unión Española S.A.* Corte Suprema, rol 17.220-2013, 19 de mayo de 2014; *Astoria María Concepción Ltda. con Fredes Ríos y otro.* Corte Suprema, rol 15.491-2018, 19 de febrero de 2019; *A.G. Sociedad Anónima con Olavarría,* Corte Suprema, rol 31.512-2018, 20 de febrero de 2019; *S.A. Individual Comercializadora de Licores Julio Andacollo con Baldrich.* Corte Suprema, rol 38.039-2017, 21 de febrero de 2019; y, *Comercial Jeria y Feriña Ltda. con Sociedad Comercial El Vergel Ltda.* Corte de Apelaciones de Concepción, rol 1.949-2019, 3 de junio de 2020.

¹⁶⁴ *Aguilera Parada con GSE Lining Technology Chile S.A.* Corte de Apelaciones de Santiago, rol 7.153-2008, 6 de enero de 2010.

¹⁶⁵ Al respecto, cronológicamente, véase Íñigo de la Maza. “Contrato de arrendamiento, artículos 1932 y 1933 CC”. *Revista Chilena de Derecho Privado* 13, 2009, 249-256; “Terminación del contrato de arrendamiento por mal estado o calidad de la cosa”. *Revista Chilena de Derecho Privado* 15, 2010, 207-223; de la Maza y Ulloa. “La tutela del arrendatario”, 765-800; Patricia López. “Terminación del contrato de arrendamiento por no pago de rentas”. *Revista Chilena de Derecho Privado* 32, 2019, 127-145; “La tutela del acreedor en el arrendamiento de cosas”. En *Presente y futuro del arrendamiento contractual*, editado por Rodrigo Barría, Alfredo Ferrante y Lilian San Martín. (Santiago: Thomson Reuters, 2020); y, Rodríguez. “Defectos en la cosa arrendada”, 239-250.

¹⁶⁶ *Ventas y Servicios Kenia Araya Rojas EIRL con Sociedad de Rentas Falabella S.A.* Corte de Apelaciones de Santiago, rol 7.908-2020, 3 de mayo de 2021.

del centro comercial. Dentro de ellas, había obligaciones de seguridad por las que la arrendataria pagaba un precio adicional. Unos dos años después de iniciar la ejecución del contrato, la arrendataria sufrió el robo de la mercadería que se encontraba en el local, mientras tres cámaras de seguridad del centro comercial estaban en mal estado y la cantidad de guardias no era suficiente para cubrir todo el espacio. La arrendadora se negó a cubrir los daños que el robo causó a la arrendataria, por lo que ésta le notificó que el contrato había terminado y dejó de pagar la renta desde el mes siguiente, afirmando que perdió toda la mercadería que le permitía operar su local.

A juicio de la Corte de Apelaciones de Santiago, desde el instante mismo en que el robo se produjo, la arrendataria “no pudo seguir gozando de la cosa arrendada”, por lo que el contrato se debía entender terminado.¹⁶⁷ Al analizar la acción indemnizatoria, la Corte afirmó que “habiendo terminado el contrato por un incumplimiento imputable al arrendador, esto es, por la falta de seguridad, inherente al contrato, existe una relación de causalidad entre el incumplimiento y el perjuicio sufrido por la actora”.¹⁶⁸

Este fallo reciente de la Corte de Apelaciones de Santiago confirma la tendencia observada: en este caso, ningún “defecto o mala calidad de la cosa” fue invocado para terminar el contrato en virtud del art. 1932 CC, sino el incumplimiento de una obligación distinta del arrendador –que, como bien identifica la Corte, era una obligación accesoria de seguridad–. La arrendataria no pudo seguir usando el local (en un sentido práctico y no jurídico) no por un problema del inmueble arrendado, sino porque ya no tenía mercadería para vender. El contrato pudo terminarse por el incumplimiento de la demandada según las reglas generales del CC –o bien, si se

¹⁶⁷ *Ventas y Servicios Kenia Araya Rojas EIRL con Sociedad de Rentas Falabella S.A.*, c. 6º: “Que, esta Corte comparte lo decidido en relación al incumplimiento de la arrendadora, desde que el módulo instalado en el espacio arrendado, se encontraba a su resguardo en las horas en que ocurrieron los hechos, constatándose la sustracción de las especies que se guardaban en él, consistentes en joyas y bisutería cuya venta era el rubro de la actora. En efecto, conforme se analiza extensamente en la sentencia que se revisa, de los antecedentes de autos, los que examinados al amparo de lo establecido en los artículos 1489 y 1932 del Código Civil, permiten configurar en la especie los supuestos denunciados en el libelo de demanda, por lo que corresponde acogerla en los términos pedidos por la actora, esto es, estableciendo como época de término el día 23 de abril de 2019, data desde la que no pudo seguir gozando de la cosa arrendada, al haberse producido el hecho que ha motivado la acción, esto es, el robo sufrido de las mercaderías que tenía para la venta en el módulo instalado en el espacio arrendado.”

¹⁶⁸ *Ventas y Servicios Kenia Araya Rojas EIRL con Sociedad de Rentas Falabella S.A.*, c. 7º. Las cursivas son nuestras.

considera que no procedía esa terminación, se pudo haber condenado al arrendador a indemnizar los perjuicios que causó la pérdida imputable de las mercaderías, según dispone la regla especial del art. 1975 CC-; sin embargo, la afirmación de la Corte de que el contrato terminó pues “la arrendataria no pudo seguir gozando de la cosa” se refiere sin duda a la hipótesis del art. 1932 CC.

Si bien es cuestionable cualquier conclusión general extraída a partir de este caso –pues aunque el impedimento para el negocio del arrendatario nada tenía que ver con la cosa arrendada, sí era imputable al arrendador–, considero que es un buen ejemplo de cómo nuestros tribunales han aplicado el art. 1932 CC: la necesidad de que el estado o mala calidad sea “de la cosa” ha sido interpretada de forma muy amplia, por lo que son muy variadas las hipótesis que en virtud de él pueden dar lugar a la rescisión, la terminación o la rebaja de precio del contrato. En realidad, el centro de la discusión ha sido simplemente determinar cuándo ese mal estado o calidad “impide al arrendatario hacer de la cosa el uso para que ha sido arrendada” (art. 1932 CC).

Explicando estos precedentes, López acuñó la noción de “propósito práctico del contrato”,¹⁶⁹ proveniente de la doctrina española, de manera tal que si la cosa no es apta para el uso que se tuvo en mente al contratar, se habrá frustrado el propósito práctico del contrato, es decir, el resultado que las partes buscaron alcanzar a través de él.¹⁷⁰ Según esta comprensión, delimitar las obligaciones de garantía que asumió el arrendador, correlativas al derecho de goce del arrendatario, supone definir antes el propósito práctico del contrato respectivo. La aplicación del art. 1932 CC, sea para dar lugar a la rescisión, la terminación o la rebaja de precio del contrato, requiere que el propósito práctico se haya visto total o parcialmente frustrado.¹⁷¹

¹⁶⁹ López, “Terminación del contrato de arrendamiento”, 136-137. Este uso de la noción “propósito práctico del contrato” había sido empleado también por de la Maza en casos de arrendamiento; véase de la Maza. “Artículos 1932 y 1933 del CC”, 253-254.

¹⁷⁰ Sobre ese concepto, véase el conocido artículo de Antonio Morales. “El propósito práctico y la idea de ‘negocio jurídico’ en Federico de Castro”. *Anuario de Derecho Civil* 36, 1983, 1529-1546.

¹⁷¹ Reforzaría esta interpretación el tenor literal de los otros artículos del CC que establecen las acciones que protegen al arrendatario –los supuestos fragmentados a los que ya me he referido–. En efecto, el art. 1928 indica que procederá la terminación “si las reparaciones recaen sobre tan gran parte de la cosa, que el resto no aparezca suficiente para el objeto con que se tomó en arriendo”; por otro lado, la rebaja de precio procederá “cuando [las reparaciones] le priven del goce de una parte de la cosa arrendada”. Asimismo, el art. 1930 permite la terminación “si el arrendatario, por consecuencia de los derechos que

La Corte Suprema recientemente confirmó esta línea jurisprudencial en el muy comentado caso *Leigh Pacciarini Stephanie con Roma Chile SpA*.¹⁷² A propósito de la imposibilidad de utilizar un inmueble arrendado producto de las restricciones por la pandemia de Covid-19, la Corte Suprema afirmó que la idea subyacente al art. 1932 CC era “una obligación de garantía que va envuelta en todos los contratos onerosos, destinada a asegurar que la cosa entregada o transferida sirva para el uso para el cual fue adquirida o recibida, según el caso”.¹⁷³ Al incumplirse esa obligación por un riesgo de la cosa que naturalmente es de cargo del arrendador, la Corte Suprema determinó que la obligación de pagar la renta del arrendatario no podía ser exigida.

Esta sentencia no solo confirma la interpretación del art. 1932 CC, sino también entrega una base sólida para la construcción de un remedio de rebaja de precio con alcance más general que lo que se desprende del texto del Código Civil, al sostener explícitamente la existencia de una obligación de garantía envuelta en todos los contratos onerosos que incluyen la entrega de una cosa. Como el incumplimiento de esa obligación de garantía es el antecedente de la rebaja de precio, me parece –según fue adelantado hacia el final del capítulo anterior– que es el contrato de arrendamiento en su aplicación práctica actual, y no el contrato de compraventa, el lugar desde el cual se podría construir un remedio de rebaja de precio con alcance más general. Sin embargo, la laxitud con que ha sido interpretada la noción de “mal estado o calidad de la cosa” devela los límites de la rebaja de renta en este contrato, en relación con una eventual aplicación analógica a otros supuestos: allí donde la rebaja de precio requiere un parámetro objetivo (el valor de mercado) para determinar la proporción en la que el precio debe ser disminuido, la aplicación práctica del arrendamiento ha interpretado esa noción en un sentido fuertemente subjetivo. De acuerdo con esa interpretación, no es relevante si el valor de mercado del arriendo ha disminuido o no a raíz del vicio de la cosa, pues lo único relevante es si ese arriendo sirve o no para el uso que las partes

ha justificado un tercero, se hallare privado de tanta parte de la cosa, que sea de presumir que sin esa parte no habría contratado”; por otro lado, la rebaja de precio procederá si el arrendatario es “turbado o molestado en su goce”.

¹⁷² *Leigh Pacciarini Stephanie con Roma Chile SpA*. Corte Suprema, rol 85.755-2021, 28 de julio de 2022.

¹⁷³ *Leigh Pacciarini Stephanie con Roma Chile SpA*, c. 16°.

acordaron. En estas situaciones, en que el valor de mercado de la prestación prometida es igual al valor de la prestación realizada, aun cuando ésta no represente el mismo beneficio para el acreedor, la rebaja de precio no será un remedio útil. Este tipo de contratos, en que las partes valoraron las prestaciones de manera muy distinta al mercado, constituyen una hipótesis en que la rebaja de precio difícilmente puede ser utilizada.

3.2 Supuestos en que no se ha aplicado el artículo 1932 CC

En el mismo sentido, si se analizan los precedentes en que se ha rechazado la aplicación del art. 1932 CC, dos razones se repetirán: primero, si lo que se invoca son defectos materiales y sobrevinientes que impiden el goce de la cosa, el arrendatario deberá probar que no han sucedido por su culpa; si no lo hace, su acción será rechazada; y, segundo, si se invocan esas u otras circunstancias, la aplicación del art. 1932 CC puede ser enervada si se prueba que el derecho de goce del arrendatario no se ha visto afectado, por lo que no se frustró el propósito práctico del contrato.

Nuevamente, la discusión no se ha centrado en qué riesgos son “de la cosa”, por lo que serán de cargo del arrendador, y que riesgos no son “de la cosa”, por lo que deberá cargar con ellos el arrendatario. Al contrario, la discusión puede ser explicada a partir de si se ha impedido o no el goce de la cosa por parte del arrendatario en un sentido más práctico que jurídico, teniendo presente el fin para el que se contrató.

Dos ejemplos son los fallos *NN con Servicios Médicos M.A.L. E.I.R.L.*¹⁷⁴ y *La Rioja SpA con Servilibros S.A.*¹⁷⁵ En ambos casos, como la cosa aún servía al fin para el que fue arrendada, según ese fin se desprendía de la voluntad de las partes, se rechazó la aplicación del art. 1932 CC.

En el primer caso, un inmueble fue entregado en arrendamiento para que fuese dedicado a “cualquiera de los giros” de la arrendataria, eventuales subarrendatarias o cesionarias. Uno de los giros de la arrendataria era la consultoría médica, actividad

¹⁷⁴ *NN con Servicios Médicos M.A.L. E.I.R.L.* Corte de Apelaciones de Santiago, rol 3.909-2012, 16 de abril de 2012.

¹⁷⁵ *La Rioja SpA con Servilibros S.A.*, Corte de Apelaciones de Santiago, rol 5.183-2012, 9 de julio de 2013.

prohibida por el Reglamento de Copropiedad que regía sobre el inmueble arrendado. Sin embargo, durante cuatro años la arrendataria usó el inmueble para otros fines, dejando de pagar la renta solo durante el quinto año, por motivos que no es relevante explicar. La arrendataria demandó la terminación del contrato y el pago de las rentas insolutas. La arrendadora demandó reconventionalmente, solicitando la ejecución forzosa de la obligación de mantener la cosa en estado de servir para su uso, con indemnización de perjuicios, afirmando que el Reglamento de Copropiedad le impedía destinar el inmueble arrendado al giro que ella pretendía.

El razonamiento de la Corte fue simple: puede que el estado o calidad de la cosa impida que sea dedicada a consultoría médica, que era uno de los eventuales fines para los que se arrendó el inmueble, pero la propia ejecución del contrato demostró que la arrendataria pudo ejercer su derecho de goce sobre la cosa destinándola a otros fines, también incluidos en el contrato.¹⁷⁶ Ello confirma lo apuntado hacia el final de la sección anterior, en el sentido de que para la Corte no fue relevante determinar si el valor de mercado del inmueble era inferior o no considerando la prohibición del Reglamento de Copropiedad, sino solamente que esa prohibición no disminuía la utilidad que el contrato prestaba a la arrendataria.

En el segundo caso, la arrendadora había entregado un inmueble a la arrendataria para que fuera explotado como café literario. El local tenía una superficie de 122 metros, pero según la arrendataria había sido prometida una superficie adicional de 44 metros. La Municipalidad rechazó la solicitud de patente comercial para el café literario, pues la superficie adicional de 44 metros era una construcción que no contaba con la autorización de la DOM. La arrendataria dejó de pagar la renta, por lo que la arrendadora demandó el término del contrato, el cobro de las rentas insolutas y la ejecución de una cláusula penal. La arrendataria demandó reconventionalmente la

¹⁷⁶ *NN con Servicios Médicos M.A.L. E.I.R.L.*, c. 2º: “Que aunque entre los giros de la sociedad está el de administrar y explotar consultorios médicos, no consta que el departamento haya sido arrendado precisamente para instalar un consultorio médico, ni que el Reglamento de Copropiedad haya sido un impedimento para desarrollar esa función”. Otro caso en que el estado o calidad de la cosa impidió solo uno de los fines pactados en el contrato, por lo que no se verifica un impedimento total que dé lugar a la terminación del contrato, es el ya analizado *Ernesto Garín Escudero E.I.R.L con Silva* (véase páginas 36 y ss.)

ejecución forzosa de la obligación de entregar la cosa arrendada en buen estado, la indemnización de perjuicios y la rebaja de las rentas pagadas en exceso.

Nuevamente, la Corte razonó de forma que poco tiene que ver con la delimitación de qué riesgos son y no son de la cosa arrendada. La Corte sostuvo que la arrendataria no había probado que el espacio adicional de 44 metros era necesario para que la cosa sirviera al uso para el que fue arrendado, ni que éste consistiera en un café literario. Por ello, la Corte acogió la acción de terminación y el cobro de las rentas insolutas de la arrendadora, y rechazó la demanda reconvenzional.¹⁷⁷

En suma, aun cuando la rebaja de precio en el arrendamiento fue prevista para tres supuestos distintos –mal estado o calidad de la cosa, turbación causada por la realización de reparaciones locativas, y la turbación causada por derechos de terceros cuya causa es anterior al contrato–, la práctica ha sido uniformar esos tres supuestos bajo una noción única de incumplimiento de la obligación del arrendador de garantizar el uso de la cosa para el fin previsto. Esta construcción, al mismo tiempo, amplía la aplicación del remedio de rebaja de renta y abre la puerta para su aplicación a otros contratos que incluyan obligaciones similares. El requisito esencial para esa aplicación analógica parece ser doble: que se trate de contratos conmutativos, por un lado, pues solo allí las prestaciones recíprocas son miradas como equivalentes, y que la obligación que se pretende rebajar sea una obligación de dar o entregar –aunque, de manera más precisa, creo que podría tratarse de cualquier obligación susceptible de división–, por el otro lado. Pero esa misma interpretación amplia del artículo 1932 CC muestra los límites de este remedio, que pueden hacer difícil su aplicación analógica a otros contratos: al haber sido interpretado de forma fuertemente subjetiva, privilegiando solo la utilidad del contrato para el acreedor específico y no tomando en cuenta su valor de mercado, este remedio se ha desviado de la forma en que los mecanismos de rebaja

¹⁷⁷ *La Rioja SpA con Servilibros S.A.*, c. 8º: “Que de acuerdo con lo razonado, corresponde rechazar la demanda reconvenzional de la arrendataria, por cuanto se basa en la entrega de la cosa en forma incompleta y que no estaba en situación de servir para los fines para los que fue arrendada, ya que en parecer de esta Corte, el local comercial fue entregado a entera conformidad de la arrendataria, sin reservas ni reparos; y, que la finalidad al contratar, en cuanto actividad comercial, no fue acreditada por la demandante reconvenzional al tenor del contrato celebrado por las partes y por ello, procede igualmente el rechazo de la rebaja de renta de arrendamiento como se solicitó por esta parte”.

de precio son normalmente entendidos, y también de la forma en que ellos han sido comprendidos en esta memoria.

CONCLUSIONES

He realizado un recorrido por los distintos escenarios de la rebaja de precio en el derecho de contratos, tanto en su parte general como especial. Mi trabajo no pretendió ni sería capaz de ser exhaustivo en esta materia, pero sí tenía como objetivo aportar en la búsqueda de la respuesta a una pregunta específica, una pregunta que debe ser abordada antes de entrar al debate sobre la conveniencia de reconocer una acción de rebaja de precio con alcance más general. Esa pregunta, que fue planteada en la introducción de esta memoria, es: ¿qué utilidad presta la rebaja de precio para el acreedor?

A partir de lo trabajado en esta memoria, puedo concluir lo siguiente:

1. La rebaja de precio manifiesta su mayor utilidad para el acreedor allí donde existe un cumplimiento defectuoso de parte del deudor, pero que el acreedor desea o debe conservar.
2. En ese escenario, la rebaja de precio es una herramienta para que el acreedor reformule su propia prestación, adecuándola al cumplimiento defectuoso del deudor y manteniendo el equilibrio relativo del contrato.
3. Para lograr ese objetivo, se debe rebajar del precio un monto proporcional a la diferencia de valor entre el cumplimiento prometido y el cumplimiento defectuoso, ambos medidos en el momento en que se realizó la prestación del deudor. Este método proporcional o relativo, por oposición a uno absoluto u objetivo, es el único que se adecúa al fin de los mecanismos de rebaja de precio.
4. Así entendida, la rebaja de precio añade una solución nueva para el acreedor. Ni la indemnización de perjuicios por el menor valor de la prestación, ni la acción

resolutoria o de terminación, ni la excepción de contrato no cumplido podrían alcanzar esa misma solución en el derecho chileno.

5. Pero una comprensión inadecuada de la rebaja de precio en la compraventa, que la asimila a una acción indemnizatoria del daño intrínseco por el cumplimiento defectuoso del contrato, le ha restado en la práctica la utilidad que emana de sus características particulares.
6. La regulación de la compraventa establece mecanismos de rebaja de precio mucho más variados de lo que se suele dar cuenta habitualmente. No solo existe la acción de rebaja de precio por vicio oculto, sino también la rebaja de precio por evicción parcial, por menor cabida de predio rústico y por la entrega de mercaderías no conformes según la CISG.
7. Aunque divergen en algunos elementos como el plazo de prescripción, esos mecanismos de rebaja de precio en la compraventa recogen una racionalidad similar, que confirma la comprensión expresada en las conclusiones anteriores.
8. La rebaja de renta en el arrendamiento también confirma esas conclusiones. Y aunque ella fue concebida para hipótesis fragmentarias, tal como lo fue para la compraventa, su interpretación dinámica le ha asignado un supuesto unitario: procederá cuando se cumpla solo de manera defectuosa el estado de cosas garantizado por el arrendador, recibiendo el arrendatario una prestación de valor inferior a la del cumplimiento prometido.
9. En ese caso, el carácter defectuoso de la prestación del arrendador podrá ser construido de diversas maneras, atendida la notable amplitud con la que ha sido interpretado el art. 1932 CC.
10. Esta amplia interpretación del supuesto de hecho que permite la rebaja de precio puede abrir la puerta, de estimarse justificado, para aplicar este remedio a otros contratos que contengan obligaciones similares. En efecto, todo lo concluido en esta memoria puede aplicarse al resto de contratos conmutativos que contengan obligaciones divisibles, precisamente porque la rebaja de precio consiste en actualizar, frente al cumplimiento defectuoso de una parte, la equivalencia inicial fijada en el contrato.

11. No obstante, esa misma interpretación amplia del art. 1932 CC devela los límites de esta solución y su diferencia con la rebaja de precio, según la comprensión que defendí en esta memoria: cuando el valor de mercado de la prestación prometida es igual al de la prestación realizada, aun cuando ésta ya no preste la misma utilidad al acreedor, la rebaja de precio difícilmente puede ser aplicada.

Así entonces, la respuesta a la pregunta que motivó esta investigación es afirmativa, aunque su alcance debe ser matizado: la rebaja de precio sí es útil para el acreedor ante el cumplimiento defectuoso de un contrato, pero solo si es debidamente comprendida y diferenciada de los otros remedios contractuales.

TABLA DE CITAS

Ordenamiento legal	Abreviatura	Página de cita
Principios Acquis	ACQP	11, 12
Código Civil alemán	BGB	11, 17, 20, 21, 35
Código Civil austríaco	ABGB	21
Código Civil esloveno	–	21
Código Civil francés	<i>Code Civil</i>	11, 21
Código Civil neerlandés	BW	11, 37
Código Civil serbio	–	21
Código Comercial Uniforme (<i>Uniform Commercial Code</i>)	UCC	18
Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías	CISG	3, 11, 12, 15, 17, 20, 21, 23, 29, 44, 48, 49, 50, 51, 72

Marco Común de Referencia	DCFR	11, 12
Proyecto sobre Principios Latinoamericanos de Derecho de los Contratos.	PLDC	12, 21
Principios del Derecho Contractual Europeo.	PECL	11
Principios de los Contratos Comerciales Internacionales	PICC	11

BIBLIOGRAFÍA

1980 Vienna Diplomatic Conference. "Article 50". En *Summary Records of Meetings of the First Committee*. 23rd meeting. En línea: <https://web.archive.org/web/20200217031732/http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/firstcommittee/Meeting23.html> (Consultado el 8.12.21).

Abeliuk, René. *Las Obligaciones*. 2^o Edición. 2 Tomos. Santiago: Editorial Jurídica de Chile, 2014. Tomo I: <https://proview-thomsonreuters-com.uchile.idm.oclc.org/title.html?redirect=true&titleKey=laley%2F2014%2F41687480%2Fv1.3&titleStage=F&titleAcct=ia744803f0000015f6073c8ddc1985a17#sl=0&eid=a4c80f5f45023c729fe9c282e940d096&eat=%5Bbid%3D%221%22%5D&pg=&psl=e&nvgS=false>. Tomo II: <https://proview-thomsonreuters-com.uchile.idm.oclc.org/title.html?redirect=true&titleKey=LALEY%2FCL2014%2FDLOBLIG%2Fv1.3&titleStage=F&titleAcct=ia744803f0000015f6073c8ddc1985a17#sl=e&eid=3065eb7e82953e8adb69cb0400bd1de2&eat=9788B44C-8F4D-4AB0-4C23-648E6040D8F3&pg=99&psl=&nvgS=false> (Consultados el 20.2.23).

Alessandri, Arturo. *De la Compraventa y de la Promesa de Venta*. 2 Tomos, 4 volúmenes. Santiago: Editorial Jurídica de Chile, 2011 [1917]. 1940 pp.

Alessandri, Arturo. *De los contratos*. Santiago: Ediar-ConoSur, 1988. 236 pp.

Bahamondes, Claudia, de la Maza, Íñigo, Pizarro, Carlos y Vidal, Álvaro. *Proyecto Principios Latinoamericanos de Derecho de los Contratos: Informe Chile*. 97 pp. En línea: https://fundacionfueyo.udp.cl/wp-content/uploads/2014/09/catedra_der_cont_informe_chile.pdf (Consultado el 21.6.21).

Baraona, Jorge. “Responsabilidad contractual y factores de imputación de daños: Apuntes para una relectura en clave objetiva”. *Revista Chilena de Derecho* 24, 1997, 151-177.

Barros, Enrique. “Criterios de riesgos en materia contractual. Un contrapunto con la responsabilidad extracontractual”. En *Derecho de Daños*, editado por Enrique Barros, María Paz García y Antonio Morales. Madrid: Fundación Coloquio Jurídico Europeo, 2009.

Barros, Enrique. “Finalidad y alcance de las acciones y los remedios contractuales”. En *Estudios de Derecho Civil III*, editado por Alejandro Guzmán Brito, 403-428. Santiago: Legal Publishing, 2007.

Barros, Enrique. “La diferencia entre ‘estar obligado’ y ‘ser responsable’ en el derecho de contratos”. En *Estudios de Derecho Civil II*, editado por Hernán Corral y María Rodríguez, 721-752. Santiago: Lexis Nexis, 2007.

Barros, Enrique. *Tratado de Responsabilidad Extracontractual*. 2 Tomos. 2º Edición. Santiago: Editorial Jurídica de Chile, 2020. 1364 pp.

Basdow, Jurge, Hopt, Klaus J. y Zimmerman, Reinhard (eds.) *Max Planck Encyclopedia of European Private Law*. Oxford: Oxford University Press, 2012. 2022 pp.

Berda, José de. “La falta de armonía entre la tipificación del vicio redhibitorio y los remedios jurídicos con que cuenta el comprador de una cosa defectuosa”. *Anuario de Derecho Civil* 55, 2002, 641-658.

Bergsten, Eric y Miller, Anthony. “The Remedy of Reduction of Price”. *The American Journal of Comparative Law* 27, 1979, 255-277.

Cáceres, Francisco. *La acción de indemnización de perjuicios autónoma en materia de responsabilidad contractual en la jurisprudencia nacional*. Memoria para optar al grado de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales. Santiago: Universidad de Chile, 2020. 58 pp.

Cárdenas, Hugo y Reveco, Ricardo. *Remedios Contractuales*. Santiago: Thomson Reuters, 2018. 639 pp.

Contardo, Juan Ignacio. *Indemnización y Resolución por Incumplimiento*. Santiago: Thomson Reuters, 2015. 500 pp.

Cornejo, Pablo. *El contrato de arrendamiento de bienes raíces urbanos*. Santiago: Legal Publishing, 2012) Ediciones. 320 pp.

De la Maza, Íñigo y Ulloa, Pablo. "La tutela del arrendatario frente a las turbaciones jurídicas en el arrendamiento de inmuebles". *Ius et Praxis* 13, 2018, 765-800

De la Maza, Íñigo. "Contrato de arrendamiento, artículos 1932 y 1933 CC". *Revista Chilena de Derecho Privado* 13, 2009, 249-256.

De la Maza, Íñigo. "El régimen de los cumplimientos defectuosos en la compraventa". *Revista Chilena de Derecho* 39, 2012, 629-663.

De la Maza, Íñigo. "El régimen de los cumplimientos defectuosos en la compraventa". En *Estudios de Derecho de Contratos*, editado por Íñigo de la Maza y Álvaro Vidal. Santiago: Thomson Reuters, 2018. <https://proview-thomsonreuters-com.uchile.idm.oclc.org/title.html?redirect=true&titleKey=LALEY%2F2014%2F41690218%2Fv1.0&titleStage=F&titleAcct=ia744803f0000015f6073c8ddc1985a17#sl=0&eid=>

[86e05236bfb8bcb8183af1fb8b09482&eat=%5Bbid%3D%221%22%5D&pg=&psl=e&nvgS=false](https://proview.thomsonreuters.com/title.html?redirect=true&titleKey=aranz%2Fmonografias%2F115727585%2Fv1.3&titleStage=F&titleAcct=i0ad82874000001866f9df392e83c1706#sl=e&eid=5eb0924d148c71709472c7997cc53f56&eat=a-115727767&pg=5&psl=&nvgS=false).

De la Maza, Íñigo, Pizarro, Carlos y Vidal, Álvaro. *Los Principios Latinoamericanos de Derecho de los Contratos*. Madrid: Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado, 2017. 180 pp.

De la Maza, Íñigo. "Terminación del contrato de arrendamiento por mal estado o calidad de la cosa". *Revista Chilena de Derecho Privado* 15, 2010, 207-223.

Diez-Picazo, Luis y Gullón, Antonio. *Sistema de Derecho Civil. Volumen II*. 6° Edición. Madrid: Editorial Technos, 1989. 646 pp.

Ducci, Carlos. *El arrendamiento de bienes raíces urbanos*. Santiago: Imprenta Salesianos, 1982. 194 pp.

Ferrante, Alfredo. "¿Es correcta la elección del método de cálculo de la reducción del precio en los Principios Latinoamericanos de Contratos?". *Revista Chilena de Derecho Privado* 22, 2014, 9-49.

Ferrante, Alfredo. *La reducción del precio en la compraventa*. Cizur Menor: Thomson Reuters-Aranzadi, 2013.
<https://proview.thomsonreuters.com/title.html?redirect=true&titleKey=aranz%2Fmonografias%2F115727585%2Fv1.3&titleStage=F&titleAcct=i0ad82874000001866f9df392e83c1706#sl=e&eid=5eb0924d148c71709472c7997cc53f56&eat=a-115727767&pg=5&psl=&nvgS=false>.

Fišer, Sandra. "Calculation of Price Reduction in International Sale of Goods Contracts". *Lexomica* 9, 2017, 109-124.

Gatica, Sergio. *Aspectos de la indemnización de perjuicios por incumplimiento del contrato*. Santiago: Editorial Jurídica de Chile, 1959. 527 pp.

Guzmán Brito, Alejandro. *Derecho Privado Romano*. 2 Tomos. Santiago: Editorial Jurídica de Chile, 2010. 1952 pp.

Guzmán Brito, Alejandro. "Sobre la relación entre las acciones de saneamiento de los vicios redhibitorios y las acciones comunes de indemnización, con especial referencia a su prescripción". *Revista Chilena de Derecho Privado* 9, 2007, 95-119.

Honnold, John. "Buyer's Right of Rejection - A Study in the Impact of Codification Upon a Commercial Problem", *University of Pennsylvania Law Review* 97, 1949, 457-481.

Ithurria, María y Rodríguez, Javier. "Vicios redhibitorios y la acción indemnizatoria por impericia profesional del artículo 1861". *Revista Chilena de Derecho Privado* 36, 2021, 229-246.

Jansen, Sanne. "Price Reduction under the French Contract Law Reform". En *The French Contract Law Reform: A Source of Inspiration?* Editado por Sanne Jansen y Sophie Stinjs, 131-156. Cambridge: Intersentia, 2016.

Jones, Gareth y Schlectriem, Peter. "Breach of Contract". En *International Encyclopedia of Comparative Law*. Vol. II, t. 2, editado por Brill Nijhoff. Lovaina/Boston: Mohr Siebeck/ Brill Nijhoff, 2008.

Kalamees, Piia y Sein, Karin, "Should Price Reduction be Recognized as a Separate Contractual Remedy?". *Juridica International* XX, 2013, 52-60.

Letelier, Pablo. "La conveniencia de restringir las consecuencias de la distinción entre obligaciones de medios y resultado sobre la función y prueba de la culpa del deudor". *Revista Chilena de Derecho Privado* 29, 2017, 137-164.

Lira, José Antonio. "Sobre el arrendamiento", *RDJ Doctrina* II, 1904, 234-245. Westlaw Chile: DD28352010.

López Santa María, Jorge y Elorriaga, Fabián. *Los Contratos. Parte General*. 6° Edición. Santiago: Thomson Reuters, 2017. 780 pp.

López Patricia. "La autonomía de la indemnización de daños en la jurisprudencia nacional reciente: ¿Un cambio de paradigma?". *Revista Chilena de Derecho Privado* 23, 2014, 159-160.

López, Patricia. "La naturaleza jurídica de la acción redhibitoria en el Código Civil chileno: ¿nulidad relativa, resolución por incumplimiento o rescisión propiamente tal?". *Revista Chilena de Derecho* 44, 2017, 423-459.

López, Patricia. "La tutela del acreedor en el arrendamiento de cosas". En *Presente y futuro del arrendamiento contractual*, editado por Rodrigo Barría, Alfredo Ferrante y Lilian San Martín. Santiago: Thomson Reuters, 2020.

López, Patricia. "Terminación del contrato de arrendamiento por no pago de rentas". *Revista Chilena de Derecho Privado* 32, 2019, 127-145.

Larroucau, Jorge. "Vicios, acciones y prueba en la compraventa". *Revista de Derecho Universidad Católica del Norte*, 22, 2015.

Magnus, Ulrich. "Remedies: Damages, Price Reduction, Avoidance, Mitigation, and Preservation". En *International Sales Law: A Global Challenge*, editado por Larry A. DiMatteo, 257-285. Cambridge: Cambridge University Press, 2014.

Markensius, Basil, Unberath, Hannes y Johnston, Angus. *The German Law of Contract*. Oxford: Hart Publishing, 2006. 1040 pp.

Claudia Mejías. "La excepción de contrato no cumplido, un análisis de su aplicación en la jurisprudencia nacional reciente y en la doctrina". *Revista de Derecho Universidad Católica del Norte* 21, 2014, 123.

Mejías, Claudia. "Una revisión crítica de los efectos de la resolución por incumplimiento y una propuesta de solución". *Ius et Praxis*, 22, 2016, 271-321.

Momberg, Rodrigo y Pizarro, Carlos. "Las restituciones consecutivas a la nulidad o resolución en los contratos de bienes muebles". *Ius et Praxis* 24, 2018, 329-360.

Morales, Antonio. "El alcance protector de las acciones edilicias". *Anuario de Derecho Civil* 33, 1980, 585-686.

Morales, Antonio. "El propósito práctico y la idea de 'negocio jurídico' en Federico de Castro". *Anuario de Derecho Civil* 36, 1983, 1529-1546.

Mulligan, George. "Quanti minoris than what?" *The South African Law Journal* 70, 1953, 111-144.

Orrego, Juan. *El contrato de arrendamiento*. 2ª Edición. Santiago: Editorial Metropolitana, 2011. 495 pp.

Oviedo-Albán, Jorge. "Indemnización de perjuicios por vicios redhibitorios en el Código Civil chileno-colombiano". *Vniversitas* 129, 2014, 239-276.

Pantaleón, Fernando. "Las nuevas bases de la responsabilidad contractual". *Anuario de Derecho Civil* 46, 1993, 1719-1746.

Pereira, Hugo. "Naturaleza jurídica de las acciones del artículo 1932 del Código Civil". *RDJ Doctrina* XLV, 1948, 71-75. Westlaw Chile: DD28122010.

Pothier, Robert. *Tratado de las obligaciones*. México: Tribunal Superior del D.F., 2002 [1761]. 559 pp.

Prado, Pamela. "La cuantificación de la rebaja de precio en la acción *quanti minoris*". *Ius et Praxis* 21, 2015, 617-650.

Prado, Pamela. "La rebaja de precio: Un mecanismo corrector a las cláusulas abusivas". En *Cuadernos de Análisis Jurídico. Colección Derecho Privado VIII*, coordinado por Francisca Barrientos, 217-229. Santiago: Ediciones Universidad Diego Portales, 2014.

Prado, Pamela. "La rebaja de precio como remedio contractual en el derecho chileno: Una aproximación". En *Estudios de Derecho Civil VIII*, coordinado por Carmen Domínguez, Joel González, Marcelo Barrientos y Juan Goldberg. Santiago: Legal Publishing, 2013. <https://proview-thomsonreuters-com.uchile.idm.oclc.org/title.html?redirect=true&titleKey=laley%2Fcl2013%2Fle202%2Fv1.3&titleStage=F&titleAcct=ia744803f0000015f6073c8ddc1985a17#sl=e&eid=2792e3d5e9c2d78aa41d30c4205d5a49&eat=A7B38815-526A-7947-2639-D51E89D4F49E&pg=167&psl=&nvgS=false>.

Prado, Pamela. "Sobre el método de cálculo de la acción *quanti minoris*" En *Estudios de Derecho Civil IX*, coordinado por Susan Turner y Juan Varas. Santiago: Legal Publishing, 2014.

Rabel, Ernst. "The Hague Conference on the Unification of Sales Law". *American Journal of Comparative Law*, 1952, 58-69.

Rodríguez, Javier. "Defectos de la cosa arrendada que imposibilitan el goce". *Revista Chilena de Derecho Privado* 35, 2020, 247.

Rodríguez, Javier y Stagl, Jakob. "La venta de cosa ajena en la sistemática del Código Civil". *Revista Chilena de Derecho* 47, 2020, 187-210.

Schlechtriem, Peter. "Basic Structures and General Concepts of the CISG as Models for a Harmonization of the Law of Obligations". *Jurídica Internacional* X, 2005, 27-36.

Schopf, Adrián. "Modelos de atribución de responsabilidad en el derecho de contratos". En *Estudios de Derecho Civil XII*, editado por Hernán Corral y Pablo Manterola. Santiago: Thomson Reuters.

Schwenzer, Ingeborg. "Article 39". En *Schlechtriem & Schwenzer: Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods*, editado por Ingeborg Schwenzer. 4º Edición. Oxford: Oxford University Press, 2016.

Solar, Pelusca. *La reducción del precio como remedio ante el incumplimiento contractual*. Memoria para optar al grado de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales. Santiago: Universidad de Chile, 2015. 132 pp.

Sotomayor, Nicolás. *Exégesis del artículo 1932 del Código Civil chileno*. Memoria para optar al grado de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales. Santiago: Universidad de Chile, 2020.

Tapia, Mauricio. *Caso Fortuito o Fuerza Mayor*. 3° Edición. Santiago: Thomson Reuters, 2020. 440 pp. <https://proview-thomsonreuters-com.uchile.idm.oclc.org/title.html?redirect=true&titleKey=LALEY%2F2020%2F42494509%2Fv1.1&titleStage=F&titleAcct=ia744803f0000015f6073c8ddc1985a17#sl=0&eid=86f6dc425f4b1cd21ee68c79c6d6bcc8&eat=%5Bbid%3D%22%22%5D&pg=&ppl=e&nvgs=false>.

Tapia, Mauricio. "Incumplimiento contractual y obligaciones de garantía". En *Estudios de Derecho Civil V*, editado por Fabián Elorriaga, 627-634. Santiago: Thomson Reuters, 2011.

Álvaro Vidal. "¿Cumplimiento en equivalencia o indemnización de daños?". En *Cumplimiento específico y ejecución forzada del contrato*, editado por Álvaro Vidal y Rodrigo Momberg, 283-300. Valparaíso: Ediciones Universitarias de Valparaíso, 2018.

Vidal, Álvaro. "Protección del comprador por defectos materiales de la cosa vendida. Desde la fragmentación a un régimen unitario". *Vniversitas* 136, 2018, 206-226.

Vincent, Henri. *Le Droit des Édiles*. París: Recueil Sirey, 1921.

Wéry, Patrick. "La réduction du prix dans les contrats à titre onéreux: une hypothèse loin d'être exceptionnelle" En *Questions spéciales en droit des contrats*, dirigido por J. F. Germain. Larquier: Bruxelles, 2010, 13-69.

Zimmerman, Reinhard. *The New German Law of Obligations: Historical and Comparative Perspectives*. Oxford: Oxford University Press, 2005. 240 pp.

Zimmerman, Reinhard. *The Law of Obligations. Roman Foundations of the Civilian Tradition*. Cape Town: Juta & Co. Ltda., 1992. 1241 pp.

Zimmerman, Reinhard y Jansen, Nils. *Comentaries on European Contract Laws*. Oxford: Oxford University Press, 2018. 2384 pp.

Zoll, Fryderik. "The Remedies for Non-Performance in the System of the Acquis Group". En *Common Frame of Reference and Existing EC Contract Law*, editado por Reiner Schulze, 189-204. Munich: Sellier. European Law Publishers, 2008.

JURISPRUDENCIA

Aguilera Parada con GSE Lining Technology Chile S.A. Corte de Apelaciones de Santiago, rol 7.153-2008, 6 de enero de 2010.

A.G. Sociedad Anónima con Olavarría, Corte Suprema, rol 31.512-2018, 20 de febrero de 2019.

Astoria María Concepción Ltda. con Fredes Ríos y otro. Corte Suprema, rol 15.491-2018, 19 de febrero de 2019.

Banco Santander-Chile con Welding Products Chile Limitada y otros. Corte Suprema, rol 8.241-2018, 7 de julio de 2020.

Comercial y Servicios Chileemprende Ltda. con Inmobiliaria Elissalde Candela Ltda. Corte Suprema, rol 7205-2015, 13 de agosto de 2015.

Comercial Jeria y Feriña Ltda. con Sociedad Comercial El Vergel Ltda. Corte de Apelaciones de Concepción, rol 1.949-2019, 3 de junio de 2020.

Contreras con Castillo. Corte de Apelaciones de Santiago, rol 7.469-2019, 4 de noviembre de 2021.

Eólica CJR Wind Chile con Sodimac S.A. Corte Suprema, rol 9.737-2019, 24 de marzo de 2021.

Glide Inversiones Ltda. con Compañía de Inversiones y Desarrollo Sur S.A. Corte Suprema, rol 1.287-2008, 19 de mayo de 2008.

Gonzalez con Sociedad Educacional González y Compañía Ltda. Corte Suprema, rol 3.660-2018, 3 de marzo de 2020.

La Rioja SpA con Servilibros S.A., Corte de Apelaciones de Santiago, rol 5.183-2012, 9 de julio de 2013.

Leigh Pacciarini Stephanie con Roma Chile SpA. Corte Suprema, rol 85.755-2021, 28 de julio de 2022.

NN con Servicios Médicos M.A.L. E.I.R.L. Corte de Apelaciones de Santiago, rol 3.909-2012, 16 de abril de 2012.

NN con NN. Corte de Apelaciones de Santiago, rol 913-1996, 27 de enero de 1998.

S.A. Individual Comercializadora de Licores Julio Andacollo con Baldrich. Corte Suprema, rol 38.039-2017, 21 de febrero de 2019.

Saleh con Álvarez. Corte Suprema, rol 1958-2010, 13 de junio de 2011

Simpson con García. Corte Suprema, rol 19.177-2018, 11 de diciembre de 2018.

Sociedad Cafetería y Salón de Té Ernesto Garín Escudero E.I.R.L. con María Silva. Corte Suprema, rol 1120-2018, 3 de octubre de 2019.

Universidad de Valparaíso con Club Deportivo y Social Unión Española S.A. Corte Suprema, rol 17.220-2013, 19 de mayo de 2014.

Ventas y Servicios Kenia Araya Rojas EIRL con Sociedad de Rentas Falabella S.A. Corte de Apelaciones de Santiago, rol 7.908-2020, 3 de mayo de 2021.

