

Helena Díez GARCÍA (2022). *Contratos incompletos y acuerdos suficientes*. PAMPLONA: EDITORIAL ARANZADI, 456 pp.

A comienzos de este año se publicó el libro que motiva esta recensión, con un título que –a simple vista– puede suscitar cierta contradicción, pero que, en realidad, ofrece una interesante reflexión sobre cuestiones incumbentes al perfeccionamiento de los contratos, vinculadas con la formación del consentimiento y las exigencias del objeto del negocio. Al respecto, la pregunta que orienta el libro de Helena Díez García es: ¿un contrato incompleto puede ser un acuerdo suficiente? O, en otras palabras, ¿un contrato incompleto puede considerarse perfeccionado?

339

En el primer capítulo: “La funcionalidad práctica de los requisitos normativos del objeto del contrato” (pp. 11-51), la autora da noticias sobre la reforma francesa en lo que concierne a la desaparición del objeto y la causa y su reemplazo por la noción de “contenido del negocio”, *ex art.* 1128 del *CC* francés. Lo anterior se debe a un problema de suyo conocido: el carácter ambiguo y polimórfico del objeto. Por consiguiente, resulta esclarecedora la comprensión que ofrece la autora, en términos que:

“el *objeto* sería la realidad material que habrá necesariamente de exteriorizarse para que quepa calibrar la trascendencia jurídica de la operación conformada por las partes”.

Lo relevante no es la existencia actual o futura del elemento externo, sino “la presencia del perfil descriptivo del objeto que asume para las partes el valor de regla al interior del contenido del acto de autonomía”.

En el segundo capítulo: “Los contratos incompletos” (pp. 53-122), la autora asienta una de las ideas capitales de la obra: todo contrato es incompleto, pero puede constituir un acuerdo suficiente. En este sentido, sostiene que, incluso, puede haber un contrato jurídicamente completo, pero incompleto en términos económicos, pues no preverá los supuestos en que el negocio pueda adaptarse frente a un cambio de circunstancias, lo que puede generar ineficiencias *ex post*.

Junto con lo anterior, identifica una serie de inconvenientes relacionados con la incompletitud contractual en clave económica: la racionalidad limitada de los contratantes; los costos de transacción en la adquisición de la información; el oportunismo de alguno de los contratantes y su actitud frente a las inversiones específicas; y la diferencia entre la información observable por las partes y la verificable por terceros, estribando el problema en la falta de comprobación por los tribunales, lo que torna al contrato ineficiente.

Cierra el presente capítulo analizando diversos mecanismos para paliar las consecuencias de la incompletitud contractual, destacando el análisis sobre los contratos de larga duración, el contrato con términos abiertos, la integración vertical y el contrato relacional.

En el tercer capítulo: “Contratos ‘*completos*’: ¿acuerdos siempre suficientes?” (pp. 123-204), vuelve sobre la idea de que el negocio debe contener un “sustrato material mínimo que permita enjuiciar si en realidad existe o no un contrato entre las partes”. Además, en relación con el contenido del art. 1261 del CC español y la exigencia de un objeto cierto como materia del contrato, la autora propone que la correcta interpretación de dicho requisito apunta a que el objeto sea verdadero antes que se encuentre determinado; real –advierte– en tanto pueda llegar a ser exigible.

340 La idea que enseguida sostiene la autora es el núcleo de su trabajo, en términos que la relación entre la certeza del art. 1261 y la determinación prevista en el art. 1273, ambos del CC español, conduce a que no se trata de una determinación en términos absolutos, sino que relativos –esto es, la *determinabilidad* del objeto–, por lo que una indeterminación inicial puede salvarse después en la medida que se fijen ciertos límites o presupuestos. De este modo, si el objeto no es siquiera determinable, habrá nulidad. En cambio, si dicha determinación es susceptible de ser hallada o de integrarse al negocio, este será válido, a consecuencia del principio de conservación de los negocios. En tal manera destaca lo concerniente a la ausencia de una sanción –en palabras de la autora– frente a la falta de determinación del objeto, al sostener que el CC “deja en el aire” esta situación, coexistiendo dos modelos normativos: uno, en que un contrato incompleto deviene en nulo, otro, en cambio, en que el juez puede tomar la iniciativa para completarlo, haciendo posible de este modo la vinculación contractual.

En el cuarto capítulo: “Límites a la determinabilidad” (pp. 205-322), Helena Díez se aboca a revisar dos modelos de determinación del objeto del contrato: el primero, concerniente al arbitrio de parte, el que incluye tres posibles formas: una, consistente en la determinación por medio de un precio unilateral; otra, en virtud del precio del vendedor, el que suele conocerse por su inserción en catálogos, el que consistirá en el precio usual y vigente al tiempo de la conclusión del contrato; y una última, basada en un precio flotante que oscilará entre máximos y mínimos.

El segundo modelo, por su parte, se articula sobre la base de la determinación sucesiva y los acuerdos determinativos entre las partes *ex post*, y comprende

dos subgrupos: uno, en aquellos casos en que no hay necesidad de acordar la definición futura de términos contractuales o su modificación, como ocurre con la determinación que las partes han previsto con su propia programación contractual, consistente en una mera operación de cálculo u operación reconocitiva. El segundo tiene relación con la revisión y renegociación del contrato, en el que se encuentran las siguientes variantes: las cláusulas de ajuste automático y las cláusulas de renegociación.

En el quinto capítulo: “Acuerdos insuficientes” (pp. 323-435), la autora profundiza una idea ya vista, en términos que es posible identificar una

“inescindible conexión entre la determinación del objeto del art. 1273 CC con la exigencia de que la intención de obligarse de las partes lo sea sobre un mínimo de contenido reputado bastante”.

Acto seguido, plantea algunas reflexiones sobre la formación del consentimiento bajo la fórmula tradicional de la oferta y la aceptación, para luego problematizar en torno a que no todos los contratos se forman bajo dicha secuencia, lo que puede ocurrir, por ejemplo, por medio de actos simultáneos. Junto con esto, destaca también la importancia del silencio como posible acto concluyente para la formación del consentimiento, de modo que cuando quien debe y puede hablar no lo hace, debe reputarse que ha consentido. Otro tanto ocurre con el comportamiento contradictorio y el respeto de los actos propios.

Por último, aborda dos cuestiones respecto de los acuerdos preliminares: primero, una distinción entre acuerdos para contratar y acuerdos para negociar; segundo, lo tocante a la ejecutividad de los acuerdos preliminares.

La obra cierra con la bibliografía de rigor (pp. 437-456).

Pues bien, el lector que examine esta obra tendrá en sus manos un libro con una abundante bibliografía y jurisprudencia, además de un tratamiento analítico, lo que da cuenta de un esmerado trabajo por parte de la autora, que permite comprender la intrínseca relación entre la seriedad de la voluntad y la determinabilidad del objeto, y su función de métrica para evaluar la suficiencia del acuerdo.

Como se aprecia, la obra trata un tema que, para la realidad chilena, puede resultar refrescante, como es la formación del consentimiento y bajo qué condiciones un contrato puede mirarse como perfeccionado. A partir de la disciplina del *Código de Comercio*, se entiende que el consentimiento se forma por la unión sucesiva de oferta y aceptación, a cuyo respecto se predica la *regla del espejo*, esto es –en un sentido fuerte– que debe haber perfecta identidad entre lo ofrecido y lo aceptado, en lo que refiere a la completitud de los elementos del contrato propuesto. De cara a lo anterior, el libro ofrece una invitación a repensar esta interpretación. Por ejemplo, a propósito de las exigencias de la oferta: ¿puede un contrato nacer a la vida del derecho cuando su objeto se encuentra *a priori* indeterminado, pero se han disciplinado en él las bases para su determinación futura? Mi impresión es que la respuesta no es muy distinta de la que sostiene Helena Díez. Acaso convenga traer a la vista lo dispuesto en

los arts. 1461 y 1813 del *CC* chileno, reglas que permiten predicar del objeto su futuridad y determinabilidad *ex post*, sin sacrificar el perfeccionamiento del contrato.

Otro tanto ocurre con las posibles alternativas que se plantean frente al problema de la determinabilidad del objeto en el capítulo III, entre la integración y la nulidad del contrato, y su fundamentación en la verificabilidad de los términos del negocio, según se sigue de las enseñanzas del capítulo II. Las ideas expuestas por la autora constituyen un valioso insumo para la resolución de casos similares por parte de los tribunales nacionales, en los que puede aparecer la duda sobre si restarle eficacia al contrato o, en cambio, integrar sus términos a fin de conservar el negocio.

El libro de la Helena Díez García, en fin, resulta en extremo provechoso para la comprensión del fenómeno contractual en estos días, por lo que no cabe sino recomendar su lectura.

SIGLAS Y ABREVIATURAS

| | |
|-----------|---------------------|
| art. | artículo |
| arts. | artículos |
| <i>CC</i> | <i>Código Civil</i> |
| pp. | páginas |

BRANCO ARAVENA CUEVAS
Profesor de Derecho Civil
Pontificia Universidad Católica de Valparaíso y
Universidad Andrés Bello