

sabilidad médica es no haber dado al paciente la oportunidad de rechazar el riesgo” (*op. cit.*).

Más arriba he afirmado que la decisión del tribunal según la cual no se condenó al profesional a indemnizar daños y perjuicios a las demandantes era correcta, sin embargo, los argumentos que llevaban a ella desde el punto de vista del tribunal debían ser desechados. Al hacerlo, se impone la necesidad de identificar un argumento que reemplaza a aquéllos desechados. Ahora, dicho argumento debiera ser claro: en este caso aparece que el médico no suministró suficiente información, sin embargo, puede exonerarse alegando la voluntad hipotética de la paciente –y en este caso la de su madre– de someterse a la intervención. ¿Por qué puede aceptarse en un caso como éste la voluntad hipotética –algo que, en definitiva, debe ser acreditado por el demandado– de las demandantes habría sido la de someterse a una cirugía exploratoria? La razón, creo yo, fluye de los antecedentes del caso, en particular de las declaraciones de algunos médicos que constan en el expediente, según las cuales:

“la función extractiva [de la laparoscopía] se decide en la medida que se tiene conocimiento cierto de la necesidad de cirugía, pero no de antemano, máxime cuando hay información dudosa”.

Pues bien, en este caso había, según reconocen los mismos profesionales, información dudosa.

COMENTARIO. CONTRATO DE COMPRAVENTA, JUSTO PRECIO Y LESIÓN ENORME (CORTE DE APELACIONES DE VALPARAÍSO, 22 DE ENERO DE 2007, CORTE SUPREMA, 21 DE ENERO DE 2009). N° LEGAL PUBLISHING: 41601.

Según lo dispuesto en el artículo 1889 del CC,

“El vendedor sufre lesión enorme, cuando el precio que recibe es inferior a la mitad del justo precio de la cosa que vende...”.

Por su parte, el artículo 1900 del mismo Código dispone:

“Las disposiciones relativas a la compraventa se aplicarán a la permutación en todo lo que no se oponga a la naturaleza de este contrato; cada permutante será considerado como vendedor de la cosa que da, y el justo precio de ella a la fecha del contrato se mirará como el precio que paga por lo que recibe a cambio”.

La sentencia que se comenta en este espacio tiene interés respecto del primer precepto. Su voto disidente se refiere al segundo precepto. La sentencia aclara qué debe entenderse por justo precio para los efectos

del artículo 1889. El voto disidente confunde, inexplicablemente, la adecuada inteligencia del artículo 1900. Conviene prestar atención tanto a la sentencia como al voto disidente.

Se trata de la venta de un inmueble, respecto de la cual los vendedores alegan haber recibido como precio una cantidad inferior a la mitad del justo precio del inmueble en cuestión.

En definitiva, la demanda no prospera, los demandantes no logran acreditar la diferencia necesaria para efectos de la acción rescisoria entre el precio recibido y el justo precio. No es eso, sin embargo, lo que interesa a este comentario, sino, más bien, la forma en que el tribunal entiende el justo precio. En la doctrina chilena Arturo ALESSANDRI RODRÍGUEZ, *De la compraventa y de la promesa de venta*, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 2003, p. 753 parece ser quien ha prestado mayor atención a la lesión enorme a propósito del contrato de compraventa, conviene entonces exponer su opinión:

“El justo precio de la cosa vendida es el que tiene realmente, es el valor que, comercialmente hablando, se le asigna, independientemente de todo valor de afección; en una palabra, es el valor intrínseco de la cosa, el valor que tiene en si misma, atendidas su naturaleza, importancia, etc. El justo precio no es el valor que se da por la cosa, como generalmente se cree, cuando

se dice que las cosas valen lo que se paga por ellas. Si esto es cierto las más de las veces, no lo es siempre, porque en muchas ocasiones una cosa se vende por más o menos de lo que vale”.

Por su parte, en la sentencia de la Corte Suprema se lee:

“El justo precio se refiere al tiempo de celebración del contrato y se entiende en general por justo precio el valor venal o de mercado del bien raíz. ‘En nuestro derecho no puede concluirse que el justo precio es el valor intrínseco de lo vendido, sino el valor real que la cosa tiene en el momento del contrato, que no es otro que el que regula la oferta y la demanda en relación con la valorización actual del dinero y con el interés por la adquisición de los terceros’ (la frase con comillas simples corresponde a una sentencia de la Corte Suprema de 21 de septiembre de 1981, recogida en *Fallos del mes*, N° 274, p. 381).

Una mirada atenta a la opinión de Arturo Alessandri Rodríguez y la decisión de la Corte Suprema muestra coincidencias y divergencias. La coincidencia es que, tanto el autor como el máximo tribunal, señalan –aunque con palabras levemente distintas– que el justo precio correspon-

de al valor de mercado de la cosa. La divergencia se encuentra en que el autor equipara el valor comercial de la cosa a su valor intrínseco, por su parte, la Corte Suprema indica que no puede concluirse que el valor comercial de la cosa equivalga a su valor intrínseco.

En la divergencia acierta la Corte Suprema y se equivoca Arturo Alessandri Rodríguez.

Se equivoca este último autor porque es incompatible señalar que el justo precio es el valor comercial de la cosa y, a la vez, afirmar que el justo precio es el valor intrínseco de dicho objeto. Como ya lo sabían la mayoría de los grandes juristas del siglo XVI, el valor económico de una cosa no se refiere a ninguna propiedad intrínseca de ésta, sino a su valor de mercado (véase James GORDLEY, “Equality in Exchange”, en *California Law Review*, vol., 69, Berkeley CA, 1981, p. 1.604). El justo precio de la cosa no depende de “el valor que tiene en si misma” como sugiere Arturo Alessandri Rodríguez, sino del valor que “regula la oferta y la demanda” como señala la Corte Suprema.

Probablemente lo que Arturo Alessandri Rodríguez busca señalar cuando utiliza una expresión incorrecta como “valor intrínseco” es que el justo precio no necesariamente se corresponde con el valor que le atribuyen a la cosa “las afecciones individuales” (*op. cit.*, p. 754) de las partes en el negocio concreto, sin embargo, para señalar, esto es, más correcto afirmar que se trata del valor de mercado de la cosa y no

de las valoraciones individuales de las partes.

Es necesario detenerse ahora en el voto disidente. En opinión de su autor:

“...si bien es cierto, que el Código de Bello en el artículo 1900 establece que ‘Las disposiciones relativas a la compraventa se aplicarán a la permutación en todo lo que no se oponga a la naturaleza de este contrato’ es indudable que no le son aplicables a las normas de rescisión por lesión enorme, en atención a que en la permuta rige un aspecto subjetivo para el intercambio de las cosas que la conforman; y, por el contrario, en la compraventa de bienes raíces rige un principio objetivo que lo da la propia ley al señalar como sustento de la posible lesión, el justo precio de la cosa que se vende”.

¿Por qué “es indudable” que las normas de rescisión por lesión enorme no se aplican a la permuta? La razón del voto disidente es que en la permuta rige un aspecto subjetivo y en la compraventa rige un principio objetivo. Esta opinión no puede compartirse.

Según el artículo 1900 del CC, en una permuta, cada permutante será considerado como vendedor de la cosa que da y el justo precio de lo que da se medirá con aquello que recibe a cambio. No existe un aspecto

subjetivo de la permuta que la diferencia, en términos de procedencia de rescisión por lesión enorme, de la compraventa.

BIBLIOGRAFÍA

- ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo, *De la compraventa y de la promesa de venta*, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 2003.
- BARROS BOURIE, Enrique, *Tratado de responsabilidad civil*, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 2006.
- FADEN, Ruth y Tom BEAUCHAMP, *A History and Theory of Informed Consent*, New York, Oxford University Press 1986.
- FERNÁNDEZ HIERRO, José Manuel, *Sistema de responsabilidad médica*, 5ª ed., Granada, Editorial Comares, 2007.
- GATTER, Robert, "Informed Consent Law and the Forgotten Duty of Physician Inquiry", in *Loyola University Chicago Law Journal*, vol. 31, Chicago, 2000.
- GÓMEZ CALLE, Esther, *Los deberes precontractuales*, Madrid, La Ley, 1994.
- GORDLEY, James, "Equality in Exchange", en *California Law Review*, vol., 69, Berkeley CA, 1981.
- SHAW, Josephine, "Informed Consent: A German Lesson", in *The International and Comparative Law Quarterly*, vol. 35, N° 4, London, 1986.